

Документ
Всемирного банка

ДЛЯ СЛУЖЕБНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ

Отчет No:

ДОКУМЕНТ ЭКСПЕРТНОЙ ОЦЕНКИ

ПО ПРЕДЛОЖЕННОМУ
РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

ЗАЙМУ

В СУММЕ 35 МИЛЛИОНОВ ДОЛЛ. США

ДЛЯ

ВТОРОГО ПРОЕКТА ПОСТПРИВАТИЗАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО
ХОЗЯЙСТВА (ФАЗА 2 АДАПТИВНОГО ПРОГРАММНОГО ЗАЙМА)

4 ноября 2004 г..

Настоящий документ подлежит ограниченному распространению и может быть использован получателями исключительно для исполнения ими служебных обязанностей. Содержание документа не может быть разглашено без разрешения Всемирного банка.

ВАЛЮТНЫЕ ЭКВИВАЛЕНТЫ

(Курс обмена валюты на 4 ноября 2004 г.)

Денежная единица = Казахстанский тенге (КЗТ)
131.60 КЗТ = US\$ 1
US\$ „„„„„ = СДР 1

Финансовый год

1 января – 31 декабря

СОКРАЩЕНИЯ И АКРОНИМЫ

АРРАР-I	First Agricultural Post-Privatization Assistance Project
ППСХ-1	Первый проект пост-приватизационной поддержки сельского хозяйства
АРРАР-II	Second Agricultural Post-Privatization Assistance Project
ППСХ-II	Второй проект пост-приватизационной поддержки сельского хозяйства
CPS	Country Partnership Strategy
СП	Стратегия Партнерства с Казахстаном
EBRD	European Bank of Reconstruction and Development
ЕБРР	Европейский банк реконструкции и развития
EIA	Environmental Impact Assessment
ОВОС	Оценка воздействия на окружающую среду
IFC	International Finance Corporation
МФК	Международная финансовая корпорация
IRR	Internal Rate of Return
ВНП	Внутренняя норма прибыли
MFI	Micro Finance Institution
УМФ	Учреждение микрофинансирования
МОА	Ministry of Agriculture
МСХ	Министерство сельского хозяйства
МОФ	Ministry of Finance
Минфин	Министерство финансов
NGO	Non-Governmental Organization
НПО	Неправительственная организация
NPV	Net Present Value
ЧТС	Чистая текущая стоимость
PFI	Participating Financial Institution
УФУ	Участвующее финансовое учреждение
SLA	Subsidiary Loan Agreement
ВКС	Внутреннее кредитное соглашение
SRA	Special Procurement Agency
САЗ	Специальное агентство по закупкам
ТОЕ	Team of Experts
ГС	Группа специалистов

Вице-президент:	Shigeo Katsu
Заведующий/директор отдела по стране:	Dennis de Tray
Заведующий сектором:	Benoit Blarel
Руководитель группы проектного задания:	Eustacius N. Betubiza

ВТОРОЙ ПРОЕКТ ПОСТПРИВАТИЗАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА (ФАЗА 2 АДАПТИВНОГО ПРОГРАММНОГО ЗАЙМА)

СОДЕРЖАНИЕ

A. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ И ОБОСНОВАНИЕ ПРОЕКТА.....	1
1. Экономические и отраслевые аспекты	1
2. Обоснование Банковского участия	5
3. Долгосрочные цели, достижению которых будет способствовать проект	6
B. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА.....	6
1. Инструмент кредитования	6
2. Цель и этапы программы.....	6
3. Цель развития и ключевые показатели проекта.....	7
4. Компоненты проекта	8
5. Уроки накопленного опыта, учтенные при разработке проекта	13
6. Рассмотренные проектные альтернативы и причины их отклонения	14
C. РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА.....	14
1. Партнерские организации (если применимо)	14
2. Система управления и организация выполнения проекта	15
3. Мониторинг и оценка выходных показателей/результатов.....	16
4. Основные факторы риска и возможные противоречивые аспекты	18
5. Условия и обязательства по займу	20
D. КРАТКАЯ оценка проекта.....	20
1. Экономический и финансовый анализ.....	20
2. Технические вопросы	21
3. Фидуциарные вопросы	22
4. Социологические вопросы	23
5. Экологические вопросы	23
6. Политика Банка по защите от связанных с проектом рисков.....	24
7. Исключения из Банковской политики и готовность проекта	24
Приложение 1: Информация о состоянии экономики и отрасли/программы.....	25

Приложение 2: Основные смежные проекты, финансируемые Банком и/или другими организациями.....	34
Приложение 3: Матричная модель результатов и мониторинг	37
Приложение 4: Подробное описание проекта.....	39
Приложение 5: Расходы по проекту	61
Приложение 6: Организационная схема выполнения проекта	62
Приложение 7: Организация финансового управления и выплат заемных средств..	66
Приложение 8: Закупки	70
Приложение 9: Экономический и финансовый анализ	73
Приложение 10: Аспекты охранной политики Банка	83
Приложение 11: Индикатор результативности для перехода ко второй фазе.....	88
Приложение 12: Краткое описание проблемных вопросов и предлагаемые финансовые инструменты	89

КАЗАХСТАН ВТОРОЙ ПРОЕКТ ПОСТПРИВАТИЗАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА (ФАЗА 2 АДАПТИВНОГО ПРОГРАММНОГО ЗАЙМА)

ДОКУМЕНТ ЭКСПЕРТНОЙ ОЦЕНКИ ПРОЕКТА

РЕГИОН ЕВРОПЫ И ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ
Отдел экологически и социально устойчивого развития

<p>Дата: 4 ноября 2004 г. Директор отдела по стране: Dennis de Tray Зав. сектором/Директор: Benoit Blarel</p> <p>ИН Проекта: P058015</p> <p>Инструмент кредитования: Адаптивный программный заем</p>	<p>Руководитель группы: Eustacius N. Betubiza Сектора: Банковский (60%); Микро- и СМП финансирование (30%); Распространение с.х. знаний и технологий и научные исследования (5%); Общий финансовый сектор (5%) Направление: Развитие финансового и частного сектора (Г); Поддержка малых и средних предприятий (С); Получение доходов от несельскохозяйственной деятельности в сельской местности (С) Категория экологического скрининга: Оценка финансового посредника Категория скрининга согласно охранный политики Банка:</p>
---	---

Данные о финансировании проекта			
<input checked="" type="checkbox"/> заем <input type="checkbox"/> кредит <input type="checkbox"/> грант <input type="checkbox"/> гарантия <input type="checkbox"/> др.:			
Для займов/кредитов/проч.: Общая сумма Банковского финансирования (US\$млн.): 35.00 Предлагаемые условия: 17 лет при 5-летнем льготном периоде			
План финансирования (US млн.)			
Источник	Местное	Иностранное	Итого
Заемщик	26.4	10	36.4
Международный банк реконструкции и развития	30	5	35.0
Финансовые посредники страны-заемщика	24.7	0	24.7
Итого:	81.1	15	96.1
<p>Заемщик: Республика Казахстан</p> <p>Ответственное ведомство: Министерство сельского хозяйства</p>			

Оценочные выплаты (Банк ф.г./US\$ млн)								
Фин. год		2006	2007	2008	2009	2010		
В год		5	9	11	6	4		
Общим итогом		5	14	25	31	35		
Период реализации проекта: начало: 2005 г. конец: 2010 г. Предполагаемая дата вступления в силу: 1 июля 2005 г. Предполагаемая дата закрытия: 30 Июня 2010 г.								

А. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ И ОБОСНОВАНИЕ ПРОЕКТА

1. Экономические и отраслевые аспекты

1. Несмотря на то что доля сельского хозяйства в экспортных поступлениях страны составляет лишь 5% (основная доля доходов все в большей и большей мере поступает от экспорта нефти и в определенной степени от вывоза полезных ископаемых), в отрасли занято 30% рабочей силы, и она является, прямо или косвенно, основным источником доходов для 6,5 миллионов сельских жителей. Сельское хозяйство остается основным средством диверсификации национальной экономики, что дает возможность предупреждать полную зависимость от добывающих отраслей и преодолеть бедность, которая все еще является характерной для сельских районов. Первоначальный спад сельскохозяйственного производства, отмечавшийся после распада бывшего СССР, в настоящий момент полностью остановлен и получил обратный ход. Сельскохозяйственная отрасль претерпела значительные преобразования. Приватизированы бывшие коллективные хозяйства и агропромышленные предприятия, введены в действие земельный кодекс и законы о регистрации недвижимости. В основном либерализованы цены и торговля, а также введены другие стимулы. Правительство приняло закон «О банкротстве» и приступило к ликвидации несостоятельных хозяйств.

2. За последние три года в сельскохозяйственном производстве отмечается положительный рост. Помимо этого, число частных хозяйств, в основном, средних семейных, увеличилось до 122 тыс. в 2003 г. по сравнению с 62 тыс. в 1998 г. Эта тенденция имеет место в то время, когда в отрасли увеличиваются потребности в капиталовложениях ввиду того, что устаревает значительная доля сельскохозяйственной техники. Согласно оценке в течение двух-трех последующих лет Казахстану для замены устаревших сельхозмашин потребуется от 3-х до 5 млрд. долл. США. Несмотря на то что в последние годы отмечается тенденция увеличения числа кредитов предоставленных коммерческими банками и лизинговыми компаниями на цели долгосрочных сельскохозяйственных инвестиций, объем средств все еще существенно мал и составил в 2003 г. всего 170 млн. долл. США (приблизительно 17% годовых инвестиционных потребностей), при этом деятельность по инвестиционному кредитованию редко выходит за пределы городов Алматы и Астана.

3. Оживление сельскохозяйственного производства, появление новых хозяйств и рост потребностей в новых инвестициях для отрасли привел к увеличению спроса на финансовые услуги и неотложной необходимости в новых финансовых инструментах, более приспособленных к характерным особенностям формирующейся клиентуры. Однако обеспечение требуемых финансовых услуг в сельской местности сдерживается рядом факторов: (i) отсутствие финансового опыта и знаний у фермеров и недостаточные знания об оценке долгосрочных инвестиций у обслуживающих финансовых учреждений; (ii) риски, связанные с сельскохозяйственным производством и товарными рынками, в результате чего фермеры не берут, а кредиторы не предоставляют ссуды; (iii) дефицит надлежащего залога и трудности, связанные с разработкой новых финансовых инструментов, посредством которых можно устранить этот сдерживающий фактор; и (iv) сегментированность финансового рынка, сдерживающая рост учреждений микрофинансирования, которые находятся на втором уровне финансовой индустрии.

4. Дефицит финансовых знаний и навыков. Новые фермеры практически не имеют опыта отношений с коммерческими банками, в силу чего не имеют кредитной истории. За некоторым исключением, в основном это владельцы крупных хозяйств, большинство фермеров не обладает базовыми знаниями по вопросам бизнеса, что ограничивает их возможности оптимально использовать ресурсы, включая определение оптимальных инвестиционных вариантов и эффективное привлечение финансовых учреждений и предприятий агробизнеса к участию в деловых и финансовых сделках. Опрос, проведенный во время подготовки проекта, показал, что спрос на финансовые

консультационные услуги превышает предложение. Отсутствие подготовленных консультантов, обеспечивающих услуги по доступным ценам в сельских районах, ограничивает доступ к финансовым услугам.

5. Со своей стороны, банки и лизинговые компании имеют больше опыта работы с крупными/корпоративными хозяйствами, чем с новой и относительно более мелкой по масштабам бизнеса клиентурой. Они также имеют больше опыта в финансировании оборотного капитала, чем в финансировании долгосрочного капитала. Например, в 2003 г. финансирование, направленное на основные производственные фонды, составило лишь 12% от общего объема коммерческих кредитов. Таким образом, финансовые посредники не накопили достаточного опыта для работы с мелкими клиентами и в сфере долгосрочных инвестиций, и им необходимо укрепить знания и навыки по оценке долгосрочных инвестиционных кредитов и управлению портфелем рисков, чтобы обеспечить обслуживание формирующейся клиентуры.

6. Риски, связанные с сельскохозяйственным производством и товарными рынками. Большинство коммерческих банков не без основания отметили, что одним из основных сдерживающих факторов для предоставления сельскохозяйственных кредитов является риск, связанный с погодными условиями. Находясь в ряду крупнейших мировых производителей зерна, Казахстан характеризуется наиболее высоким показателем колебания урожайности, составляющим 27%, по сравнению с 5% в ЕС или 8% в Канаде, при этом почти на 80% колебание урожайности связано с погодными условиями. В некоторых регионах вероятность значительных производственных потерь, вызванных неблагоприятными погодными условиями, составляет один раз за пять лет. Социологическая оценка для проекта также показала, что фермеры неохотно берут кредиты на оборудование, удобрения и прочие факторы производства из-за боязни банкротства в результате катастрофического погодного явления. В результате производство удерживается на уровне ниже оптимального. Правительство недавно приняло закон о программе обязательного страхования в растениеводстве и приветствует содействие Всемирного банка в ее выполнении.

7. Аналогичным образом финансовые учреждения также назвали риск ценовых колебаний в качестве основной причины, сдерживающей кредитование сельского хозяйства. Ценовые изменения сочетаются с существенной территориальной диспропорцией цен, что объясняется неэффективностью рынка. Большинство наблюдаемых проявлений рыночной неэффективности возникает в результате слабостей институциональной системы, включая слабость механизмов поиска цен, неудовлетворительное наличие надежной информации и ограниченность применения сортов и стандартов качества. По консервативным оценкам повышение эффективности зерновых рынков может привести к немедленному увеличению годового дохода для фермеров в размере около 60-80 млн. долл. США, и эта цифра могла быть выше, если бы в оценку были включены и другие товары. Такой дополнительный доход укрепил бы возможности фермеров по погашению кредитов, дал бы им возможность заменить устаревающую технику и увеличить использование приобретенных факторов производства. В настоящее время проводится работа по созданию организаций и инициатив, направленных на повышение эффективности рынков, что включает организацию региональных товарных бирж, которые пока весьма малы по размеру, и весьма ограниченно используются для торговли товарами. Рост товарных бирж сдерживается рядом причин, среди которых ограничительное нормативное законодательство (действующая нормативно-правовая база ограничивает их некоммерческим статусом), слабая капитализация и отсутствие общей осведомленности о работе современной товарной биржи. В рамках отдельной инициативы также разрабатывается платформа для электронной торговли на базе Интернета, что обеспечит возможность для электронной торговой биржи. В действии находятся планы по пересмотру нормативно-правовой базы в целях создания благоприятных условий для развития активных и современных товарных бирж, и в этой связи Правительство приветствует содействие со стороны Всемирного банка.

8. Дефицит надлежащего сельскохозяйственного залога. За некоторым исключением большинство фермеров, как правило, не имеют соответствующего залога, поскольку большинство коммерческих банков предпочитает в качестве гарантии по кредиту имущественные объекты, расположенные в крупных городских центрах. Использование земель сельскохозяйственного назначения все еще является проблематичным, поскольку собственность на землю в основном существует в виде долгосрочной аренды, а не обычного правового титула на землевладение, что осложняется все еще не полностью развитыми рынками земель сельскохозяйственного назначения, в результате чего залог в виде сельскохозяйственной земли имеет очень низкую стоимость. Вследствие этого разрабатываются финансовые инструменты, предусматривающие устраниение трудностей, связанных с залоговым обеспечением, в частности, лизинг и структурное финансирование. Такую тенденцию, которая открывает огромные возможности по финансированию факторов производства для новой клиентуры, имеющей лимитированные залоговые и отсутствующую кредитную историю, необходимо поддерживать.

9. До последнего времени рост индустрии лизинга сдерживался по причине ограничений в нормативно-правовой базе. В ноябре 2003 г. в действующее законодательство введены поправки, которые, как предполагается, будут способствовать развитию лизинга для малых и средних предприятий частного бизнеса, а также фермеров. Эта новорожденная индустрия нуждается в организационно-кадровом укреплении, в особенности в плане оценки инвестиций в сельскохозяйственное/сельское производство.

10. Коммерческие банки все активнее начинают предоставлять финансирование для фермеров на средства сельхозпроизводства через перерабатывающие предприятия. Такая тенденция представляется признанием того факта, что традиционные финансовые инструменты часто не полностью отражают динамику различных цепей снабжения, связывающих фермеров, брокеров, переработчиков и розничных торговцев. В результате звенья динамической цепи, зачастую оказываются в ситуации, когда сдерживающим фактором является не их собственные капитальные возможности, а возможности других участников длинных цепочек, от которых зависит их снабжение средствами производства. Хотя такая ситуация традиционно характерна для хлопка, она распространяется и на другие сельскохозяйственные товары, например, молочные продукты и масличные (соя и подсолнечник).

11. Некоторые общие трудности, характерные для таких систем, в основном связаны с выполнением договорных обязательств и качеством продукта. Необходима поддержка по разработке модельных договоров и обучению всех участвующих сторон оформлению контрактов с применением механизмов, обеспечивающих их обязательное исполнение, а также повышению качества продуктов посредством технических консультаций, разработки бизнес планов и общего финансового управления, в частности в контексте вышеупомянутого финансового продукта. Также необходима поддержка для сокращения транзакционных расходов посредством обеспечения схем, которые можно применять к нетрадиционным секторам, и помощь для повышения информированности всех заинтересованных сторон. Финансовым институтам требуется обучение по оценке рисков в цепи поставок и выработке стратегий по сокращению таких рисков. Фермерам необходимо обеспечить возможность воспользоваться новой программой страхования в растениеводстве, чтобы сократить риск, связанный с цепочкой поставок, тем самым, усилив участие коммерческого банка. Эту систему необходимо увязать с другими финансовыми инструментами, например, складскими расписками.

12. Слабая интеграция финансового рынка. Несмотря на вышеперечисленные положительные события, финансовые институты формального сектора недостаточно хорошо приспособлены для обслуживания малых/микро предпринимателей на селе, чьи финансовые нужды в основном остаются без внимания в связи с неразвитостью системы микрофинансирования. Хотя в Казахстане существует около 40 организаций по микрофинансированию, имеющих лицензию, и несколько нелицензированных организаций, как правило, они весьма малы по масштабу, не имеют базовых знаний в области бухучета и финансов, имеют неадекватные системы информации для управления, и пока обслуживают очень

ограниченное число клиентов, около 29 тыс., из которых 90% в городских районах. В настоящее время нет программы по обмену опытом между такими организациями или же получения положительных результатов от программ за счет эффекта масштаба. Поскольку такие организации не имеют права держать вклады, их темпы охвата сельских районов сдерживаются наличием скудного капитала, который в основном формируется за счет грантов и некоторой нераспределенной прибыли. Несмотря на это, некоторые учреждения микрофинансирования имеют возможности для роста. Чтобы расширить охват сельских пунктов финансовыми услугами, существующая жесткая сегментация рынка должна уступить место взаимовыгодному сотрудничеству между учреждениями микрофинансирования (УМФ) и основными финансовыми учреждениями в результате налаживания стратегических операционных связей, построенных на сравнительном преимуществе каждого сегмента рынка. Это, например, позволит финансировать клиентуру УМФ за счет средств, полученных из коммерческих источников. Однако такая система требует сильных и заслуживающих доверия УМФ. До сих пор только две УМФ смогли наладить вышеописанные отношения, и необходимо довести большее число УМФ до требуемого уровня.

13. Подводя итоги, следует сказать, что оживление сельскохозяйственного производства и рост неудовлетворенных инвестиционных потребностей вызвали возросший спрос на финансовые услуги, в особенности на долгосрочные инвестиционные кредиты. В результате продолжающегося реформирования структуры хозяйств формируется новая клиентура, отличительные и разнообразные особенности которой и трудности, с которыми они сталкиваются, в частности, отсутствие надлежащего залога, повысили необходимость в разработке, испытании и распространении новых продуктов и инструментов, отвечающих их нуждам. К ним относятся более активное использование инструментов лизинга и кредитования поставщиков, что требуют отработки и распространения в новых подсекторах. Формирующиеся земледельческие хозяйства также вызвали необходимость укрепления вспомогательных услуг для фермеров, в частности, в области инвестиционного выбора и финансового управления. Кроме того, рост инвестиционных кредитов в сельское предпринимательство потребует мер по сокращению производственных и товарных рисков, которые в основном будут направлены на укрепление навыков и знаний финансовых учреждений по вопросам оценки инвестиционных ссуд для сельского бизнеса и управления рисками. Наконец, широкомасштабное возрождение села также вызовет необходимость укрепить учреждения микрофинансирования и установить операционные связи между УМФ и учреждениями банковского сектора второго уровня в целях увеличения охвата сельского населения, укрепления их устойчивости и обеспечения неразрывности финансовых услуг во всех звеньях сельской экономики.

14. Правительство признает экономическую динамику и центральную роль частного сектора (в их числе банки, лизинговые компании, учреждения микрофинансирования) как основного источника финансирования инвестиций в сельскую экономику и создает благоприятные условия для их развития. Правительство (i) находится на пороге проведения программы обязательного страхования в растениеводстве, которая при ее успешном выполнении, должна сделать кредиты для села более привлекательными для финансовых учреждений; (ii) создало комиссию по пересмотру действующего законодательства о товарных биржах, преследуя цель оптимально использовать возможности этого инструмента для повышения эффективности работы рынков; (iii) в январе 2002 г. приняло закон о зерне, который служит основой для развития системы складских товарных расписок на зерновом рынке; (iv) приняло закон о микрокредитных организациях, задача которого состоит в стимулировании формирования и роста организаций микрофинансирования; и (v) внесло изменения, упрощающие закон о лизинге, чтобы полностью использовать потенциал этого инструмента.

15. Тем не менее, Правительство полностью осознает тот факт, что для того, чтобы все вышеперечисленные меры обеспечили достаточное предложение кредитов, удовлетворяющих текущий спрос в сельской экономике, требуется определенное время. Вследствие этого Правительство начало проведение ряда программ кредитования, дополняющих деятельность частного сектора. В 2003 г.

объем этих программ составлял 72,3 млн. долл. США, при этом часть средств предусматривалась для финансирования сезонных средств производства (38,8 млн. долл. США), а остальные деньги (35,5 млн. долл. США) идут на финансирование сельскохозяйственной техники. Основная часть этих средств используется для фактического кредитования (69,6 млн. долл. США), а небольшая сумма (2,7 млн. долл. США) используется для финансирования средств частного сектора посредством компенсации части процентной ставки, уплачиваемой фермерами по коммерческому кредиту. Примерно 44% этих средств передано региональным органам государственного управления для предоставления фермерам в виде кредитов против банковских гарантий, полученных бенефициарами, а остальная часть ссужена финансовым учреждениям и специально созданной государственной организацией по закупу животноводческой продукции со ставкой рефинансирования центрального банка.

16. Указанные программы относительно мало масштабны и составляют примерно 1% от бюджета центрального правительства, или 8% от общего объема кредитов для сельского хозяйства, предоставляемых коммерческими банками и лизинговыми компаниями. Перечисленные меры являются частью специальной трехгодичной программы восстановления села, которая заканчивается в 2005 г. Эти программы носят субсидиарный характер и поэтому не могут быть постоянными, особенно в условиях, когда страна намеревается вступить в ВТО. Правительство хотело бы проанализировать результаты государственных программ по развитию села, включая программы кредитования, и просило Всемирный банк поддержать эту инициативу.

2. Обоснование Банковского участия

17. На этом сложном этапе, когда Казахстан готов провести радикальное социально-экономическое преобразование, и основные инициативы правительства находятся в процессе или в начале их проведения, республика обладает ценной возможностью выполнить их правильно с самого начала, избегая ошибок, допущенных другими странами и используя их успешные результаты. Правительство выразило заинтересованность в партнерских отношениях со Всемирным банком в целях использования его обширного мирового опыта для содействия в разработке, реализации и оценке аналогичных программ.

18. Всемирный банк будет использовать свой мировой опыт в области управления рисками сельскохозяйственного производства, чтобы оказать содействие в (i) уточнении задач новой государственной программы страхования в растениеводстве; (ii) определении роли государственного и частного секторов в успешном проведении программ страхования в растениеводстве; и (iii) уточнении организационных мер по реализации программ. Аналогичным образом, используя пополняющийся богатый опыт в области успешной работы товарных бирж в разных странах мира, Всемирный банк в партнерстве с другими международными организациями окажет содействие правительству в вопросе поддержки формирующихся современных товарных бирж, которые будут способствовать развитию экономики и повышению ее конкурентной способности. Такая поддержка, помимо прочего, будет включать: (i) достижение необходимого равновесия между мерами по содействию развитию рынков и надзором; (ii) разработку инновационных контрактов, например, с использованием товарной биржи в качестве инструмента для создания связей сельхозпроизводителей и переработчиков с рынком капиталов; (iii) создание синергии между разными рыночными инструментами, например, каким образом складские расписки могут сыграть роль в поддержке деятельности товарной биржи; (iv) обмен лучшими примерами опыта по повышению информированности населения, созданию доверия, разработке успешных контрактов и охвату клиентуры; и (v) как избежать неудач посредством изучения мирового опыта ошибок.

19. Всемирный банк привнесет накопленный им мировой опыт в области долгосрочного кредитования сельского хозяйства, управления риском портфеля займов и структурного финансирования. В партнерстве с одним из своих подразделений, Международной финансовой

корпорацией (МФК), Всемирный банк поделится мировым опытом по вопросам лизинга и других финансовых инструментов. Также Банк внесет вклад в развитие микрофинансирования, в частности, по таким вопросам, как эффективное создание организационно-кадровых возможностей, обмен опытом и укрепление связей между формальными и неформальными секторами. Банк будет использовать богатый международный опыт, в том числе по успешному внедрению инновационных финансовых продуктов в кредитование села, успешным связям между организациями по микрофинансированию и коммерческими банками, успешному охвату населения услугами, ориентации на мелких ссудополучателей и созданию успешно действующих ассоциаций УМФ.

3. Долгосрочные цели, достижению которых будет способствовать проект

20. Проект поддерживает поставленную правительством задачу диверсификации экономики, уходя от однобокого развития добывающих отраслей (в основном нефтедобычи), создание возможностей для обеспечения занятости населения и улучшение условий жизни значительной части населения посредством содействия широкомасштабному развитию сельских районов, где проживает 45% населения республики, при ведущей роли частного сектора. Проект поддерживает поставленную цель посредством увеличения охвата сельского населения основными финансовыми учреждениями и учреждениями микрофинансирования, чтобы обеспечить доступ сельских предпринимателей и фермеров к финансовым услугам.

В. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

1. Инструмент кредитования

21. Поддержка для проекта обеспечивается в рамках трехэтапной 10-летней программы адаптивного кредитования, и проект осуществляется на втором этапе программы.

2. Цель и этапы программы

22. Программа пост-приватизационной поддержки сельского хозяйства (ППСХ) преследует следующие цели: (а) обеспечить политическую основу для развития частных сельских предприятий и укрепления рыночной экономики; (б) усовершенствовать поступление информации, консультационные услуги и обучение для новых формирующихся сельских предприятий; (с) обеспечить поддержку развития финансовых рынков в сельской местности и улучшить доступ сельских предприятий к коммерческим финансовым услугам; и (d) провести дальнейшие организационно-правовые реформы в целях совершенствования финансовой системы в сельской местности и укрепления процедур банкротства. Программу предстоит выполнить в три этапа.

23. ППСХ- I, который вступил в действие 23 октября 1998 г. и был завершён 31 июля 2003 г., концентрировал внимание на заложении правовой основы, создании институтов и разработки процедур, направленных на поддержку повышения эффективности сельских предприятий и обеспечение кредитов для коммерчески жизнеспособных реструктурированных предприятий. В результате выполнения этого этапа программы: (а) посредством установки строгой дисциплины и эффективно исполняемых процедур банкротства проводится реструктуризация хозяйств; (б) при активной поддержке со стороны других международных организаций введена в действие правовая основа для залога движимого имущества и складских расписок; (с) создана институциональная и операционная система для частных консультационных услуг на селе; и (d) несмотря на все еще малый объем коммерческих кредитов для сельской клиентуры, отмечается тенденция к его увеличению. ППСХ-II построен на заложенном ППСХ-I фундаменте и использует достигнутые в его рамках достижения для распространения успешной пилотной деятельности в области финансовых консультационных услуг на селе и переориентации коммерческих банков на мелких ссудополучателей, а также для поддержки новых

инициатив по управлению рисками сельскохозяйственного производства и ценовыми рисками, введения новаторских финансовых инструментов и микрофинансирования в целях расширения охвата сельского населения финансовыми услугами. В рамках ППСХ–III будут подытожены достигнутые результаты, которые будут использоваться для обеспечения финансовых услуг на селе в масштабе всей республики.

24. В рамках ППСХ-I были выполнены условия перехода ко второму этапу программы, в частности, удовлетворительные показатели пилотного проекта по сельским консультационным услугам, а также пилотного проекта, который предусматривал ввести в практику коммерческих банков кредитование сельского хозяйства. Также выполнено условие по разработке и введению в действие процедур банкротства и введению в действие закона о регистрации залогов движимого имущества. См. детали в Приложении 15.

3. Цель развития и ключевые показатели проекта

Цель развития проекта

25. Основная цель ППСХ-II состоит в том, чтобы увеличить доступ фермеров и малых/средних сельских предприятий к коммерческим финансовым услугам. ППСХ-II строится на достигнутых в рамках ППСХ-I результатах и предусматривает: (а) создание потенциала для жизнеспособного частного предпринимательства на селе посредством укрепления и увеличения масштаба программы сельских консультационных услуг; (b) поддержку инициатив по управлению рисками сельскохозяйственного производства; (с) содействие разработке и внедрению новых финансовых инструментов коммерческими банками и лизинговыми компаниями в целях углубления охвата сельского населения финансовыми услугами; и (d) поддержку устойчивых программ микрофинансирования для мелких сельских предпринимателей, которые в настоящее время исключены из формального банковского сектора.

Ключевые показатели выполнения проекта

26. Ниже представлены отдельные результативные и выходные расчетные показатели для проекта. См. детальный перечень в Приложении 3.

Показатели результативности

- Улучшился доступ к финансовым услугам: в период реализации проекта ежегодно отмечается дополнительный рост общего объема кредитов не менее чем на 10% (в реальном выражении), предоставленных коммерческими банками и лизинговыми компаниями на цели сельского хозяйства и сельского предпринимательства.
- Улучшился охват населения организациями по микрофинансированию: общий объем кредитования организациями микрофинансирования увеличился на 15%.

Выходные расчетные показатели

- Для предоставления финансовых консультационных услуг на селе подготовлено порядка 600 индивидуальных консультантов и фирм.
- Участвующими финансовыми учреждениями предоставлено порядка 500 кредитов и лизингов.

Условия перехода к Этапу III программы

- Завершен анализ нормативно-правовой среды для товарных бирж и приняты поправки к действующему нормативно-правовому законодательству;
- Завершен анализ программы страхования в растениеводстве и представлены основные рекомендации в целях повышения ее экономической эффективности и практической применимости.

4. Компоненты проекта

Компонент 1: Сельские финансовые консультационные службы (US\$ 1,681 млн. полностью финансируется за счет Правительства)

27. Посредством проведения ряда семинаров и распространении информации через средства массовой информации (через электронные средства связи и печатные средства) проект будет информировать фермеров об имеющихся финансовых инструментах, повышать понимание различных возможностей финансирования, формировать общее осознание необходимости разработки жизнеспособных идей предпринимательства и поиска необходимого финансирования для их реализации. Основываясь на опыте ППСХ-I, согласно оценке примерно 10% участников семинаров в составе группы или в индивидуальном порядке воспользуются частными консультационными услугами.

28. В рамках проекта также будет осуществляться поддержка подготовки порядка 600 частных консультантов в целях создания в масштабе республики устойчивой финансовой консультационной системы по следующим программам: (i) *Планирование бизнеса*: подготовка бизнес плана и оценка, управление сельскохозяйственным производством, анализ затрат и финансового состояния, управление риском; (ii) *Финансовые продукты*: сравнительный анализ разных возможностей финансирования, например, традиционный кредит, лизинг и структурное финансирование; методика оценки залога; некредитные финансовые продукты, например, инструменты управления производственным и ценовым риском; и (iii) *Налоговые и правовые аспекты*: нормативно-правовая база по организации различных форм хозяйств, предусмотренных законом; юридические и налоговые последствия использования разных финансовых инструментов, включая модельные образцы договоров по лизингу и структурному финансированию; новый земельный кодекс и его последствия; правовые требования к страхованию растениеводства; налоговый кодекс и налоговые льготы для сельскохозяйственных и малых/средних предприятий.

Компонент 2: Управление сельскохозяйственным риском (US\$ 1,924 млн. Полностью финансируется Правительством)

Суб-компонент I: Управление риском производства (US\$ 1,424 млн.)

29. Правительство недавно ввело в действие закон об обязательном страховании в производстве урожая, предусматривающий обеспечить компенсацию производственных затрат растениевода в случае неблагоприятного природного явления. По закону размер убытка определяется “как положительная разница между размером норматива на один гектар производства вида продукции растениеводства, установленного на момент заключения договора страхования, и доходом с одного гектара производства вида продукции растениеводства на площади, подвергшейся влиянию неблагоприятных природных явлений, умноженная на площадь производства данного вида продукции, на которую повлияли неблагоприятные природные явления”. В части партнерства с частным сектором Правительство внесет вклад из бюджета в Компенсационный страховой фонд. Страховые выплаты осуществляются при условии, что: (i) страхователь предъявляет справку органа гидрометеослужбы и/или уполномоченного органа в области чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, подтверждающую факт неблагоприятного природного явления; (ii) размеры площадей, подвергшихся воздействию

неблагоприятных природных условий, устанавливаются местной комиссией, состав которой оговаривается законом, и (iii) сумма страховой компенсации определяется на базе фактического и/или оценочного дохода продукции растениеводства, на получение которой повлияли неблагоприятные природные явления. Правительство оплачивает 50% страховых возмещений. Ввиду того, что программа опирается на погодные факторы, точность и надежность измерения метеорологических элементов имеет критическое значение для ее успешного выполнения. Программа также потребует применения надежных методов оценки причиненного ущерба и квалифицированных кадров. Чтобы обеспечить успешное выполнение и сократить финансовые риски, комплексная программа такого рода требует дальнейшей отработки по мере ее реализации. Правительство полностью осознает перечисленные проблемы, в результате чего в рамках проекта предусматривается поддержка следующих трех направлений деятельности:

- *Гидрометеорологическая инфраструктура.* Гидро-метеостанции должны обеспечивать точные, надежные, защищенные от преступных действий и предпочтительно автоматизированные данные. Проект предусматривает модернизацию 40 гидрометеостанций за счет поставки компьютеров и программного обеспечения для полной автоматизации синоптической информации.
- *Обучение кадров.* Проект предусматривает поддержку обучения кадров для развития необходимых технических навыков участников программы, включая подготовку агрометеорологов по определению погодных факторов по зонам и конкретным видам культур, а также других работников, которые будут идентифицированы в ходе анализа и изменения/корректировки программы на этапе ее реализации. Также будут финансироваться образовательные семинары для фермеров, тематикой которых станут механизмы выполнения программы, а также права и обязанности растениеводов. Эти мероприятия представляются весьма важными, поскольку программа страхования является обязательной.
- *Техническое содействие.* Для определения основных проблем и трудностей в проведении программы страхования в растениеводстве и выработки предложений относительно обеспечения перспективной устойчивости программы проект предусматривает поддержку анализа и мониторинга ее реализации, подготовку предлагаемых изменений и дополнений для последующих растениеводческих сезонов. Техническое содействие будет сосредоточено на (a) анализе риска в растениеводстве, (b) оценке структуры обязательного страхования в растениеводстве и ее фискальных последствиях, а также на выработке предложений по улучшению ее реализации, включая финансовые аспекты; и (c) рассмотрении нормативно-правовых вопросов. Экономически эффективная стратегия финансирования рисков, а также надлежащие нормативно-правовые основы являются критически важными для обеспечения долгосрочной устойчивости программы и избежания проблем с ее финансовым исполнением.

Суб-компонент II: Управление ценовым риском/эффективность рынка (US\$ 0,5 млн., полностью финансируется за счет средств Правительства)

30. Товарные биржи могут существенным образом повысить открытость, финансовые возможности и эффективности рынка. Биржи требуют значительных первоначальных инвестиций, но частный сектор будет вкладывать в них капитал лишь в том случае, если они будут обеспечивать хорошие возможности в области бизнеса. В настоящее время существует несколько небольших бирж, объем торговли на которых является незначительным. Ряд потенциальных инвесторов, с которыми были проведены беседы на стадии подготовки проекта, высказали интерес к инвестированию в современные торговые биржи при более благоприятных условиях для бизнеса. Правительство заинтересовано в ликвидации всех препятствий на пути развития активных, современных торговых бирж обеспеченных достаточным капиталом, и в этих целях создало комиссию. Ввиду вышесказанного проект обеспечит поддержку для

проведения двух основных видов деятельности, нацеленных на создание правительством благоприятных условий для формирования современных товарных бирж, и обмена примерами из лучшей практики по организации и деятельности таких бирж. Эта деятельность также послужит базой для развития вторичных рынков для минимизации рыночных рисков (хеджирование), например, использование таких финансовых инструментов, как фьючерсы и опционы.

- *Техническое содействие.* Техсодействие будет направлено на: (i) поддержку планируемого анализа правовой базы; (ii) рекомендации по техническим, финансовым, организационным и нормативным аспектам современной товарной биржи; (iii) разработку образцов бизнес планов, включая контрактные спецификации; (iv) подготовку инновационных контрактов; и (v) оценку возможностей создания синергии между различными рыночными инструментами.
- *Обучение и информационно-просветительские кампании.* Будет проведено обучение потенциальных инвесторов, руководства товарных бирж и должностных лиц, занимающихся вопросами госрегулирования. Охватываемая тематика будет включать лучшую практику по разработке общественно-информационных кампаний, созданию доверия, разработке успешных контрактов и охвату клиентуры. Также будет осуществляться поддержка массовых информационных кампаний с использованием средств информации.

Компонент 3: Расширение охвата сельских районов услугами учреждений финансового сектора основного уровня (US\$ 85,304 млн.)

31. Этот компонент ставит целью помочь коммерческим банкам и лизинговым компаниям ускорить инвестиционное кредитование в сельских районах, в особенности для формирующейся фермерской клиентуры. Компонент будет содействовать охвату села финансовыми услугами посредством традиционных кредитов и расширения использования нетрадиционных инструментов таких, как лизинг сельскохозяйственной техники, а также использование проектного финансирования для отдельных цепочек поставок. Это будет достигнуто посредством технического содействия в сочетании с лимитированной кредитной линией для начальных капиталовложений, чтобы стимулировать инвестиции такого рода.

Техническое содействие (US\$ 0,604 млн. полностью финансируется за счет средств Правительства)

32. Проект укрепит функциональные возможности задействованных в проекте сторон, включая участвующие финансовые учреждения, организации/фирмы, которые занимаются или планируют заняться структурным финансированием, а также фермеров.

- *Традиционное кредитование и лизинг.* Для содействия вхождению на относительно новые рынки инвестиционного кредитования в форме традиционных кредитов или лизинга для новой формирующейся клиентуры мелких фермеров (вместо крупных/корпоративных) проектом предусматривается обучение работников банков и лизинговых компаний. Обучение будет проводиться по специфике кредитования сельскохозяйственных проектов, оценке финансовой и операционной устойчивости долгосрочных инвестиционных заявок, оценке сопутствующих рисков и установлению маржи. Расходы на это обучение покрываются за счет ссудной маржи при перекредитовании правительством займа для УФУ.

- *Структурное финансирование.* Подкомпонент структурного финансирования будет поддерживать многосторонние контрактные механизмы для отдельных товаров, в частности тех, которые имеют более высокий потенциал, но менее интегрированные цепи поставок, например, молоко, мясо, масличные культуры, плодоовощные продукты. *Фирмы и фермеры*, участвующие и/или планирующие участвовать в структурном финансировании, пройдут обучение по вопросам организации эффективных цепей поставок (включая лучшую практику обеспечения качества товарной продукции), подготовки бизнес планов, управлению риском (в том числе использование инструментов страхования для сокращения риска товарной цепи, вследствие чего возрастет участие коммерческих банков), связей с другими финансовыми инструментами (например, складские расписки), контрактирования и процессов юридического возмещения. Будут разработаны схемы новых товарных цепей в целях сокращения транзакционных затрат и поддержки формирования цепей поставок. В рамках компонента сельских финансовых консультационных услуг будет проводиться информационно-разъяснительная работа среди фермеров. Финансовые учреждения пройдут обучение по вопросам оценки рисков в цепи поставок товара и разработки стратегий по сокращению рисков.

Кредитная линия для финансового сектора (US\$ 84,7 млн., из них: US\$ 30 млн. Правительство; US\$ 30 млн. Всемирный банк; US\$ 10,8 вклад участвующих финансовых институтов; US\$ 13,9 бенефициары)

33. Чтобы дать возможность УФУ опробовать эти виды деятельности, проект предусматривает финансирование кредитной линии, средства которой будут перекредитовываться частным фермерам, компаниям агробизнеса и прочим жизнеспособным сельским предприятиям. Средства кредитной линии будут использоваться для инвестиций и производственных активов согласно Руководству финансового сектора по инвестициям в сельскую экономику. В качестве УФУ будет выступать коммерческий банк или лизинговая компания, отбор которых будет проводиться на основе ряда критериев приемлемости (см. критерии в Приложении 4), в том числе соблюдение банковского законодательства и пруденциальных правил и норм, хорошее финансовое состояние, здоровая банковская политика и процедуры. УФУ будут отвечать за определение перспективных заемщиков и проведение оценки предложенных для финансирования проектов на предмет их финансовой и операционной устойчивости, и принимать на себя все риски кредитования, связанные с финансированием проектов. Средства кредитной линии (субзаем) будут предоставляться УФУ в двух денежных единицах, долларах США и тенге, в зависимости от выбора конечного заемщика/лизингополучателя. Оценка и выбор субзаемов для финансирования будут проводиться на базе критериев приемлемости, выполнение которых (включая экологические нормативы и правила) будет контролироваться на всем протяжении выполнения проекта.

Компонент 4: Развитие сельского микрофинансирования (US\$ 5,372 млн.)

34. Ввиду растущего значения микрофинансирования в республике и потенциального вклада организаций, обеспечивающих услуги по микрофинансированию, в удовлетворение спроса мелких фермеров и мелких/микро сельских предпринимателей на оборотный капитал и небольшие инвестиционные кредиты, в рамках проекта будут укреплены операционные и управленческие возможности УМФ, предоставлена поддержка по разработке новых финансовых продуктов, обеспечено содействие для доступа УМФ к фондам из коммерческих источников для финансирования растущих портфелей кредитов, проведены анализы с целью определения исходного уровня знаний работников и ликвидации пробелов, а также предоставлены средства на перекредитование, чтобы увеличить охват сельских жителей, в качестве временной меры до перехода к коммерческим источникам финансирования. Несмотря на то, что большинство активных мер в рамках компонента будет проводиться на пилотной основе с участием специально отбираемых УМФ, которые имеют потенциал для увеличения сельского портфеля кредитов, от проводимой в рамках проекта работы, в

частности, учебных материалов и накопленных знаний, выиграет вся индустрия МФ. Предусматривается, что сбором информации и знаний и распространением передовой практики по развитию сельского микрофинансирования будет заниматься недавно созданная Ассоциация микрофинансирования.

Техническое содействие (US\$ 0,622 млн. полностью финансируется за счет средств правительства)

35. Поддержка индивидуальных УМФ будет включать: (i) *Базовое исследование* для определения исходных данных для сравнительной оценки; (ii) *Техсодействие по институциональному развитию* отдельных УМФ в целях укрепления их возможностей в области финансового управления, бухучета, управления рисками, кредитного анализа, руководства, отчетности и процедур надзора; (iii) *Техсодействие по разработке новых продуктов* для отдельных УМФ и коммерческих банков в целях разработки новых инструментов микрофинансирования для села, более сориентированных на нужды сельской клиентуры; (iv) *Техсодействие по развитию связей* для УМФ и коммерческих банков в целях содействия интеграции рынков, включая помощь УМФ для начала подготовки ими финансовых отчетов, подлежащих аудиту в соответствии с международными стандартами аудита, и проведение рейтинга УМФ для укрепления доверия к ним; и (v) *Общие исследования* для оценки воздействия проекта, а также проведение другого анализа, который будет необходим в ходе реализации проекта.

Кредитная линия для микрофинансирования (US\$ 4,750 млн. из них: US\$ 1,1 млн. финансируется за счет средств Правительства; US\$ 3,650 млн. Всемирный банк)

36. Ограниченный объем средств в рамках проекта будет предоставлен в качестве кредита отдельным УМФ в целях дальнейшего перекредитования клиентам. Минсельхоз будет перекредитовывать средства займа приемлемым УМФ на основании внутреннего кредитного соглашения (ВКС), которое заключается между Минсельхозом, Минфином и каждой из УМФ, получающей заем. Отбор этих УМФ будет проводиться на базе критериев приемлемости (см. Приложение 4-4), включая выполнение положений закона о микрофинансировании и пруденциальных норм, в особенности в отношении лимитов кредитования, достаточности капитала, качества активов, практики управления, дохода и ликвидности, а также экономически обоснованной деловой стратегии и процедур. Помимо получения пользы от целевой и комплексной технической помощи, УМФ должны будут подготовить обоснованные бизнес планы с ясной и реально выполнимой программой, показателями устойчивости и охвата сельского населения. Полученные УМФ фонды будут способствовать появлению новых финансовых продуктов, увеличению охвата сельского населения услугами, укреплению финансового положения УМФ, и, в целом, подготовят их к заключению аналогичных соглашений о привлечении заемных средств с коммерческими банками, что является конечной целью.

37. Клиенты УМФ будут включать мелких сельских предпринимателей и фермеров, находящихся за пределами муниципальных границ городов Алматы и Астана. Средства кредитной линии УМФ предназначены для финансирования инвестиционного и оборотного капитала в размере не более 10 тыс. долл. США. УМФ будут отвечать за выявление потенциальных заемщиков и определение их приемлемости на получение субзаймов на базе ряда критериев, выполнение которых (включая экологические нормы) будет отслеживаться на протяжении реализации проекта. УМФ будут свободны в установке процентных ставок по микрокредитам и принимать на себя все кредитные риски по финансируемым подпроектам. Средства субсидиарного кредита будут предоставляться в долларах США и тенге. Детали и условия перекредитования содержатся в Руководстве по сельскому микрофинансированию для УМФ, которое включено в Руководство по реализации проекта.

Компонент 5: Управление проектом (US\$ 0,46 млн. полностью финансируется за счет средств Правительства)

38. Министерство сельского хозяйства является исполнителем проекта. В частности, за повседневную реализацию проекта будет отвечать руководитель управления внешних связей Минсельхоза, помощь в работе которому будет обеспечивать Группа специалистов, специально созданная для этой цели. Однако бюджетный департамент МСХ будет нести общую ответственность за управление финансами, включая контролирование движения фондов и ведение бухгалтерского учета (см. детали в разделах С2 и D3). Расходные категории по этому компоненту включают материально-техническую поддержку, оборудование для офиса и дополнительные операционные затраты, понесенные Минсельхозом в ходе реализации и мониторинга проекта.

Финансирование проектных компонентов по источникам финансирования (в млн. долл. США) с учетом непредвиденных расходов

	<u>Правитель-</u> <u>ство</u>	<u>МББР</u>	<u>УФУ</u>	<u>Бенефициары</u>	<u>Всего</u>
1. Сельские финансовые консультационные услуги	1,681	-	-	-	1,681
2. Управление сельскохозяйственным риском					-
а) Страхование в растениеводстве	1,424	-	-	-	1,424
б) Управление ценовым риском	0,5	-	-	-	0,5
3. Расширение охвата села услугами основных фин. Учреждений					
а) Техническое содействие	0,604	-	-	-	0,604
б) Кредитная линия	30	30	10,8	13,9	84,7
4. Развитие микрофинансирования в сельской местности					
а) Техническое содействие	0,622	-	-	-	0,622
б) кредитная линия	1,1	3,65	-	-	4,75
5. Управление проектом	0,46	-	-	-	0,46
Всего	36.392	35	10.8	13.9	96,092
<i>В % от общего</i>	<i>38</i>	<i>36,2</i>	<i>11,3</i>	<i>14,5</i>	

5. Уроки накопленного опыта, учтенные при разработке проекта

39. ППСХ-I продемонстрировал экономическую эффективность и отличные результаты частных финансовых консультационных услуг по сравнению с централизованной государственной системой. Помимо этого, подход платности повышает ответственность и эффективность обеспечителей услуг и способствует более профессиональным и ориентированным на клиента отношениям между консультантами и фермерами, тем самым, повышая качество и целевую направленность предоставляемых услуг, поскольку фермеры готовы платить только за ту информацию, которую является для них приоритетной. Эта программа будет расширена в рамках ППСХ-II.

40. Опыт западных индустриально развитых стран, а также других странах показал, что между коммерческим кредитованием для сельского хозяйства и способностью фермеров управлять производственными рисками и рисками реализации товаров существует положительная связь. Вследствие этого в проект включен компонент управления рисками.

41. Аналогичным образом, опыт других проектов показал, что жесткая сегментация финансового рынка сдерживает рост охвата населения финансовыми услугами и подрывает устойчивость низовых

финансовых систем. По этой причине в фокусе внимания проекта находится укрепление операционных связей между основными финансовыми институтами и организациями микрофинансирования.

42. ППСХ-I признал ограниченность традиционных кредитов в условиях лимитированного приемлемого залога. Проект ППСХ-II будет поддерживать традиционные кредиты, поскольку рынок на такие кредиты существует и будет продолжать существовать, но в то же время проект также будет содействовать более широкому использованию других финансовых инструментов, например, лизинга и структурного кредита.

43. Упрощение порядка предоставления субзаймов на последнем этапе ППСХ-I привело к значительному улучшению выплат и общей реализации проекта. В рамках ППСХ-II этот порядок будет еще более упрощен.

6. Рассмотренные проектные альтернативы и причины их отклонения

44. Подход, примененный к предлагаемому проекту, признает многообразие сельской экономики, где существует мелкий предприниматель, имеющий скромные потребности в капитале, и новообразованное хозяйство, первоочередная проблема которого устаревшая техника. Он стремится укрепить организации, занимающиеся решением этих проблем, и содействует разработке новых инструментов обслуживания. Комплексный подход к проблемам, с которыми сталкивается финансовая система на селе, обращается как к проблемам спроса, так и предложения: слабые знания и опыт фермеров в вопросах бизнеса, капризы природы и непредсказуемость рынка, ограниченные знания и опыт по оценке инвестиционных кредитов и управлению риском кредитного портфеля, слабая интеграция сегментов рынка. Выбор сделан в пользу комплексного подхода, который позволит извлечь выгоду из комбинированного эффекта (синергизма) различных компонентов.

45. Поддержка комплексной программы сельских консультационных услуг, охватывающей проблемы, которые выходят за рамки финансовых услуг, была рассмотрена и отклонена, поскольку эта операция не имеет сравнительного преимущества вне финансовой системы. Поддержка других услуг (например, техсодействие) будет обеспечиваться в рамках других операций, например, Проекта конкурентоспособности сельского хозяйства (фин.г. 2005).

46. В определенных ситуациях сельские финансовые кооперативы могут быть эффективным инструментом обеспечения финансовых услуг для мелких фермеров и мелких сельских предпринимателей. Тем не менее, учитывая сложность проблемы и младенческое состояние как финансовых кооперативов, так и УМФ, проект ППСХ-II в первую очередь фокусируется на УМФ, где существует лучшее понимание проблем, а приобретенный опыт будет использоваться в качестве пусковой площадки для программы поддержки финансовых кооперативов в рамках ППСХ-III. В то же время во время ППСХ-II будет проведен детальный анализ потенциала этой формы организации и подготовлена комплексная программа поддержки.

С. РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА

1. Партнерские организации (если применимо)

47. Помимо Международного банка реконструкции и развития (МБРР) проект софинансируется Правительством Казахстана, местными коммерческими банками и бенефициарами. Тем не менее, работа по проекту будет вестись в тесном контакте с другими организациями. Например, планируется тесное сотрудничество с Международной финансовой корпорацией (МФК) в области укрепления и поддержки широкого использования инструмента лизинга, в особенности для частных

сельскохозяйственных предприятий и сельского предпринимательства. МФК возглавит работу по правовой реформе и институциональному укреплению лизинговых компаний, включая оказание помощи с разработкой образцов лизинговой документации. Со своей стороны, проект сфокусирует работу на оценке инвестиционного кредита и управление риском кредитного портфеля.

48. В секторе микрофинансов проект будет тесно сотрудничать с программой Центрально-Азиатской ассоциации микрофинансирования (CAMFA) Агентства международного развития США (USAID). USAID софинансировала ряд подготовительных семинаров, а в рамках ЦА ассоциации микрофинансирования обеспечивалась и предусматривается дальнейшая поддержка формирующейся ассоциации микрофинансирования в Казахстане. В этом плане проект будет проводить тесную работу с Центрально-Азиатской программой, помимо укрепления функциональных возможностей индивидуальных УМФ в области финансового управления и развития бизнеса. Азиатский банк развития принимал активное участие в подготовительных семинарах по микрофинансированию и остается сильным партнером.

49. ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию) (UNCTAD) также является активным партнером при разработке инструментов управления ценовым риском. ЕБРР продолжает поддержку программ складских расписок и является активным партнером по укреплению синергии между различными рыночными инструментами в целях эффективного управления риском, а также повышения ликвидности и эффективности рынка.

2. Система управления и организация выполнения проекта

50. Министерство сельского хозяйства будет нести общую ответственность за реализацию проекта, включая управление проектным счетом и специальным счетом, ведение учета всех связанных с проектом операций, выполнение всех закупок товаров и технической помощи для проекта (за исключением закупок, связанных с субпроектами, финансируемыми из средств кредитных линий, которые будут проводиться самими бенефициарами) и т.д. За руководство повседневной работой по реализации проекта будет нести ответственность руководитель Управления внешних связей Минсельхоза.

51. Руководителю Управления внешних связей будет оказывать помощь группа из 4 специалистов, специально созданная для этой цели, что следует практике, использованной в проекте ППСХ-1.

52. В плане компонента развития микрофинансирования предусматривается, что после того, как Ассоциация по микрофинансированию укрепит свои функциональные возможности по координации деятельности для укрепления организаций микрофинансирования, ей будет передано больше полномочий для проведения такой работы, что позволит ей расширить возможности и проводить мероприятия вне рамок проекта, тем самым обеспечивая устойчивость.

53. В контексте кредитной линии для финансового сектора Минсельхоз перекредитует средства займа приемлемым УФУ на базе соглашения о субординированном займе, которое заключается между Минсельхозом, Минфином и каждым из УФУ. УФУ, в свою очередь, будет предоставлять субзаймы правомочным конечным заемщикам согласно положениям руководства об инвестициях в сельскую экономику для финансового сектора. Минсельхоз будет: (а) рассматривать субзаймы, предложенные для финансирования из проектных фондов на предмет их соответствия целям развития проекта и критериям приемлемости; (б) собирать и обрабатывать заявки УФУ на возмещение средств; и (с) обеспечивать передачу адекватных средств для УФУ.

54. Аналогичным образом, Минсельхоз будет перекредитовывать средства из кредитной линии для микрофинансирования приемлемым УМФ на базе соглашений о субординированных займах, заключенных

между Минсельхозом, Минфином и каждой из УМФ. УМФ, в свою очередь, предоставляет субзаймы правомочным конечным бенефициаром в соответствии с руководством о микрофинансировании инвестиций для села. Ввиду малого размера субзаймов, которые будут предоставляться в сельской местности, Минсельхоз (посредством специалиста по микрофинансам в ГС) не будет проводить предварительное рассмотрение предлагаемых ссуд, но будет периодически проводить их выборочную проверку выданных займов в целях контроля над выполнением положений руководства о микрофинансировании сельских инвестиций.

55. Министерство финансов, сторона, подписывающая Соглашение о займе, будет иметь следующие обязанности по финансовому управлению: (а) исчислять подлежащую уплате процентную ставку по субординированному займу и уведомлять УФУ и УМФ о подлежащих уплате суммах; (б) разрабатывать график погашения основной суммы субординированного займа; и (с) обеспечивать соблюдение УФУ и УМФ соответствующих графиков погашения субординированных займов и принимать надлежащие меры в случае их несоблюдения. Что касается кредитной линии для УМФ, то погасительные платежи будут помещаться в возобновляемый фонд, управление которым будет осуществляться Минфином, и средства которого будут повторно перекредитовываться УМФ на тех же условиях.

3. Мониторинг и оценка выходных показателей/результатов

56. Проект нацелен на ускорение темпов инвестиционного кредитования сельской экономики, чему будет способствовать техническая помощь для кредиторов, потенциальных заемщиков и обеспечителей частных консультационных услуг; поддержка механизмов управления рисками, а также кредитная линия, направленная на стимулирование кредитования. Ввиду каталитического характера проекта измерение воздействия проекта на инвестиционное кредитование сельской экономики не ограничивается прямыми бенефициарами кредитной линии, предоставленной в рамках проекта. Скорее всего, воздействие охватывает дополнительное кредитование, выходящее за пределы предполагаемого роста кредитования, с учетом сценария неосуществления проекта.

57. Данные о прямых бенефициарах будут получены Минсельхозом от индивидуальных УФУ (включая УМФ). Однако данные о совокупном росте сельского кредитования со стороны коммерческих банков будут получены от Нацбанка Казахстана, который занимается сбором такой информации и предоставляет ее с минимальными задержками. Общие данные по кредитованию лизинговых компаний в сельской местности будут собираться Минсельхозом на квартальной основе. Данные по УМФ будут обеспечиваться на квартальной основе Ассоциацией по микрофинансированию.

58. Минсельхоз будет отвечать за объединение этой информации. Помимо этого, МСХ будет вести все данные о проектных вводных ресурсах и выходных результатах. Сбор и анализ данных, работа со всеми участниками проекта по мониторингу и оценке, своевременное информирование лиц, принимающих решения, будет являться одной из непосредственных задач группы консультантов, внутри которой каждый консультант компонента предоставляет необходимые данные, а главный консультант систематизирует эту информацию и передает в Минсельхоз.

4. Устойчивость

59. Устойчивость проекта будет существенно достигнута, если ускоренные темпы сельских инвестиционных кредитов, инициированные настоящим проектом, а также институциональные механизмы и работа учреждений и организаций, поддержка которым обеспечивается проектом, сохранится после его реализации. В целом, политическая среда благоприятствует устойчивости настоящего проекта. Либерализация финансового сектора способствует его активности, и недавно принятые поправки к закону о лизинге и принятие нового закона о микрофинансировании

благоприятствуют росту соответствующих отраслей. Анализ каждого из компонентов показывает потенциальную устойчивость проекта по ниже перечисленным причинам.

60. Компонент 1: Сельские финансовые консультационные услуги. *А) Высокий спрос на услуги.* Во время реализации ППСХ-1 отмечался очевидный спрос на услуги частной системы финансовых консультаций в сельской местности. Даже после закрытия проекта частные консультационные фирмы, подготовка которых обеспечивалась в этот период, продолжали предоставлять платные услуги, что подтверждало спрос, который также подтверждается недавно проведенным обзором. *В) Ожидаемое постоянное обучение:* Важным ключевым элементом, который будет определять устойчивость компонента в новом проекте, является постоянная возможность обучения для лиц, желающих выполнять работу сельских консультантов в будущем. Во время реализации ППСХ-II, в ходе первого проектного года будут выявлены национальные учебные заведения, с которыми проект будет работать над определением и разработкой программ подготовки. Проект будет стремиться к тому, чтобы указанные программы обучения были включены в программы таких учебных заведений. *С) Большая группа потенциальных поставщиков услуг:* Наряду с индивидуальными сельскими консультантами, некоторые структуры с развитой сетью представительств в сельской местности, как КазАгроМаркетинг и сельские кредитные товарищества (СКТ) тоже смогут воспользоваться предоставляемым обучением, а их агенты смогут выступать в качестве поставщиков услуг. *Д) Эффективное взаимодействие фермеров и консультантов:* КазАгроМаркетинг и СКТ, будут отвечать за ведение базы данных всех консультантов/фирм, обеспечивающих консультационные услуги, что даст возможность фермеру получить консультацию в легкодоступных соседних населенных пунктах.

61. Компонент 2: Управление сельскохозяйственным риском. Существует общее мнение, что существующая схема программы страхования в растениеводстве потребует некоторых изменений, включая возможные поправки к закону, с тем, чтобы увеличить возможности для ее успешного выполнения, и в том числе минимизировать бюджетный риск для правительства. В этих целях в рамках проекта обеспечивается техническая помощь. Жизнеспособность и устойчивость программы будет зависеть от степени готовности правительства внести необходимые изменения с целью ее усовершенствования на основании обоснованного анализа. На сегодняшний момент правительство высказало желание в пользу проведения такой работы, и пока не существует причин ставить под сомнение это обязательство. В отношении товарных бирж правительство создало комиссию для рассмотрения действующего, весьма рестриктивного законодательства. В этих целях проектом предусматривается техническое содействие. Анализ законодательства проводится по инициативе правительства, что ясно демонстрирует его приверженность созданию благоприятной среды для успешного развития этого рыночного инструмента.

62. Компонент 3: Расширение охвата села услугами основных финансовых учреждений. Первый аспект связан с результатами правительственных программ. В части специальной трехлетней программы ускоренного развития села (агропродовольственная программа) Правительство инициировало ряд кредитных программ, чтобы дополнить источники коммерческого финансирования. Однако эти программы малы по сравнению с общим объемом кредитования сельского хозяйства в республике и их масштаб будет уменьшаться по мере ускорения темпов коммерческого кредитования. Помимо этого, в ходе реализации проекта планируется провести анализ таких кредитных программ и также изучить вышеуказанные вопросы.

63. Второй аспект связан с наращиванием функциональных возможностей финансовых учреждений за рамками проекта. Поскольку для обучения работников финансовых учреждений в республике существует специальный учебный центр (Центр Банковского обучения), в ходе реализации проекта учебные материалы для подготовки кадров будут подготавливаться в сотрудничестве с этим учебным заведением. Подготовленные материалы будут постоянно обновляться с учетом опыта. По окончании проекта эти материалы предполагается использовать в названном учебном заведении для будущих

программ обучения. Некоторые финансовые учреждения имеют собственные учебные программы и будут продолжать использовать эти материалы. Предполагается, что в результате всех предусмотренных проектом активных мер в рамках трех компонентов, банки и лизинговые компании увеличат объем собственных средств по обязательствам для сельскохозяйственного сектора, тем самым ускоряя темпы инвестиционного кредитования сельской экономики.

64. Компонент 4: Развитие микрофинансирования в сельской местности. Создание сильных организаций микрофинансирования длительный и трудоемкий процесс, требующий терпения и настойчивости. Проект преследует задачу заложить фундамент для начала деятельности формирующейся индустрии посредством привития чувства профессионализма, поощрения новаторства, создания механизмов обмена информацией и опытом, а также формирования стратегических партнерских отношений с другими международными организациями, заинтересованными в индустрии микрофинансов. Посредством фокусирования на укреплении связей между УМФ и коммерческими банками в целях сокращения хронической проблемы спорадического финансирования УМФ настоящий компонент обращается к ключевой проблеме, а именно к долгосрочной устойчивости индустрии. Следует отметить, что учебные материалы и финансовые продукты, разработанные до и в процессе реализации проекта, будут предоставлены для будущего пользования. По окончании проекта существующая Ассоциация микрофинансирования приобретет существенный опыт по координации создания функциональных возможностей ее организаций и продолжит выполнять эту функцию вне проекта.

5. Основные факторы риска и возможные противоречивые аспекты

Потенциальные риски	Меры по сокращению рисков	Рейтинг рисков с учетом мер по их сокращению
<p><i>На пути к проектной цели развития</i></p> <p>Наличие многочисленных компонентов/подкомпонентов может стать трудно выполнимой задачей для исполнительной организации.</p>	<p>Некоторые компоненты представляют собой продолжение компонентов ППСХ-1, для реализации которых полностью разработаны механизмы. Для новых компонентов в рамках консультационных заданий будет обеспечиваться дополнительная поддержка.</p>	<p>Умеренный</p>
<p><i>От компонента к результатам</i></p> <p><u>Компонент 1: Сельские финансовые консультационные услуги:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> Дефицит потенциальных консультантов для работы вне крупных городских центров Недостаточный спрос на консультационные услуги, способный обеспечить средства к существованию для консультантов в некоторых районах. <p><u>Компонент 2: Сокращение сельскохозяйственного риска:</u></p>	<p>Риск минимизируется в результате использования фирм/лиц, расположенных/проживающих в сельских населенных пунктах.</p> <p>В таких районах консультирование будет не основной, а дополнительной работой. Основным источником существования может быть преподавание, земледелие и т.д.</p>	<p>Умеренный.</p> <p>Умеренный.</p>

<p>1. Программа страхования в растениеводстве— отсутствие необходимых изменений в законе по причине бюрократических задержек и/или политических соображений.</p> <p>2. Товарные биржи – (i) неадекватная правовая база; (ii) отсутствие спроса со стороны инвесторов.</p>	<p>Активная техническая помощь будет предоставлена в виде предложений по четкой направленности действий</p> <p>(i) предусматривается техническая помощь и международный семинар для информирования о лучшей практике создания благоприятных условий для развития товарных бирж; (ii) существует определенный интерес со стороны инвесторов (лицензировано порядка 14 небольших товарных бирж). Ряд организаций проявили интерес во время подготовки проекта. Техсодействие предполагает помощь в подготовке бизнес плана по созданию электронной товарной биржи.</p>	<p>Существен.</p> <p>Существен.</p>
<p><u>Компонент 3: Расширение охвата села услугами основных финансовых учреждений:</u></p>		
<p>1. Правительственные программы кредитов вызывают диспропорцию рынка.</p>	<p>Существующие программы мало масштабны и запланированы до 2005 г. Будет продолжен диалог по корректировке этих программ с учетом условий рынка. Планируется провести оценочные анализы программ.</p>	<p>Умеренный.</p>
<p>2. Недостаток интереса коммерческих/лизинговых компаний к предоставлению собственных ресурсов для сельских инвестиционных кредитов, высокая конкуренция со стороны других секторов (нефтяного, строительного).</p>	<p>Некоторые банки и лизинговые компании высказали интерес к кредитованию сельской экономики. Техпомощь для фермеров, консультантов и банков, и инструменты управления рисками должны послужить стимулом для банков/лизинговых компаний к увеличению кредитования сельской экономики.</p>	<p>Умерен.</p>
<p><u>Компонент 4: Развитие микрофинансирования в сельской местности:</u></p>		
<p>1. Недостаточное число организаций микрофинансирования заинтересовано в расширении охвата услугами в сельских районах.</p>	<p>Выявлены несколько заинтересованных УМФ: они начнут работу с нескольких финансовых продуктов, разработают, испытают их на практике до того, как будет увеличен масштаб программы.</p>	<p>Существен.</p>
<p>2. Ассоциация микрофинансирования остается слабой, не в состоянии принять на себя обязанности по координированию после закрытия проекта.</p>	<p>Центрально-Азиатская ассоциация микрофинансирования поддерживает и будет продолжать поддержку Ассоциацию. Центр микрофинансирования также планирует поддержку.</p>	<p>Умерен.</p>
<p>Общий рейтинг риска</p>		
		<p>Существенный</p>

Возможные противоречивые аспекты

65. В целом, основные противоречивые аспекты социального, экологического, управленческого, хозяйственного характера и загрязнения окружающей среды отсутствуют. Однако, учитывая обязательный характер государственной программы в растениеводстве в том виде, в котором она существует сейчас, необходимо обеспечить тщательный мониторинг за ее выполнением, и по мере возникновения социальных проблем вносить в программу соответствующие изменения. В рамках проекта обеспечивается адекватная техническая помощь по тщательному анализу программы и мониторингу ее реализации. Завершение анализа программы и выполнение ее основных рекомендаций является одним из условий для перехода от ППСХ-2 к ППСХ-3.

6. Условия и обязательства по займу

Условия вступления в силу

66. 1. Руководство по Сельскому Инвестированию Финансового Сектора подготовлено и удовлетворяет Всемирный банк.
2. Руководство по Сельскому Инвестированию для микрофинансовых институтов подготовлено и удовлетворяет Всемирный банк.
3. Руководство по Реализации Проекта подготовлено и удовлетворяет Всемирный банк.

Обязательства

1. Правительство обеспечит работу группы специалистов (ГС) для оказания помощи в реализации проекта и будет включать: руководителя группы, специалиста по микро-финансированию, специалист по финансовому управлению/банковскому менеджменту и специалиста по мониторингу и оценке.
2. Правительство обеспечит должную подготовку в области закупок и управления финансами для тех сотрудников, которые будут вовлечены в проведение закупок по проекту и управления финансовыми потоками.

D. КРАТКАЯ ОЦЕНКА ПРОЕКТА

1. Экономический и финансовый анализ

Экономический анализ

67. Проект принесет выгоды фермерам, сельским предпринимателям и прочим сельским жителям в виде повышения продуктивности, сокращения сельскохозяйственных убытков, более стабильных доходов (благодаря улучшению управления рисками) и создания занятости населения либо в виде наемного труда, либо в виде роста потребностей домохозяйств в рабочей силе, как в сельскохозяйственной, так и в несельскохозяйственной деятельности. Отсутствие исправной или какой-либо техники приводит к сокращению урожаев ввиду плохой подготовки земли, позднего сева/посадки, поздней уборки и значительных потерь урожая. Кроме того, старое оборудование часто выходит из строя, что приводит к сокращению использования приобретенных средств производства и минимизации риска сельхозпроизводства. В среднем разница в урожае при наличии и отсутствии хорошей техники может составлять порядка 20% для богарного земледелия и 35% для оросительного земледелия.

68. Необходимость в экономическом анализе в отличие от финансового анализа, как правило, обосновывается наличием значительных искажений в экономике. В случае Казахстана сельскохозяйственные реформы находятся на весьма продвинутой стадии. Таким образом, существует мало оснований для общеэкономического анализа, поскольку все основные диспропорции между внутренними ценами и ценами на границе ликвидированы. Кроме того, благоприятные финансовые выгоды будут обоснованным показателем положительной экономической отдачи. Также вклад заемщика и софинансирование УФУ, по всей вероятности, продемонстрируют высокую степень экономической обоснованности. Для каждого предлагаемого займа потребуются бизнес планы. Подготовлен ряд активных моделей, показавший достаточные выгоды в результате роста индивидуальной деятельности.

Финансовый анализ

69. Проведен анализ 14 хозяйственных моделей типичных для 5 регионов Казахстана (северный, западный, восточный, центральный и южный) и одного приусадебного участка. Эти модели разработаны с использованием относительно консервативных параметров как для вводимых ресурсов, так и для выходных результатов. Основные результаты финансового анализа включают: (i) значительное увеличение валовых и чистых доходов на гектар для каждой модели при реализации проекта; (ii) высокие коэффициенты затрат/выгод, демонстрирующие привлекательность инвестиций; и (iii) значительные вариации в уровне доходности для разной производственной деятельности. Чистая текущая стоимость (ЧТС) для различных хозяйств, предприятий и моделей домохозяйств варьировалась от 84 тыс. тенге до 41 млн. тенге. Внутренняя норма прибыли (ВНП) варьировалась от 13% до 50%. Положительные денежные потоки из возможных инвестиций, финансируемых проектом, показали, что улучшение производства, повышение продуктивности и доходов хозяйств/домохозяйств, будет достаточным для обеспечения поглощения кредитов.

70. Анализ чувствительности проведен с целью оценки воздействия финансовых доходов на изменение: (i) цен на продукцию; (ii) ожидаемый урожай; (iii) операционные расходы; (iv) стоимость инвестиций; и (v) субсидии. Анализ чувствительности колебаний урожайности обеспечивает показатель для достижения увеличения продуктивности, который может повлиять на погашение кредита. Хотя модели были более чувствительны к изменениям как в предполагаемой урожайности, так и цен, чем к изменчивости инвестиционных и операционных затрат, они оставались достаточно устойчивыми в плане доходов. См. детали в приложении 9.

Влияние на госбюджет

71. Данный проект не станет дополнительным финансовым бременем для Правительства РК по следующим причинам: (i) значительная часть Правительственного софинансирования проекта (а именно, ассигнования Правительства РК, выделенные на учреждение Фонда страхового возмещения) уже является частью утвержденной Агропродовольственной программы; (ii) часть затраченных средств на обучение банков и лизинговых компаний будет возмещена за счет стоимости перекредитуемых правительством денег участвующим финансовым учреждениям. Кроме того, предусмотренная проектом поддержка по совершенствованию программы страхования поможет сократить неблагоприятное воздействие на госбюджет в долгосрочной перспективе. Дополнительных текущих расходов после завершения проекта не предусматривается. Напротив, рост экономической активности, стимулируемой проектом, может увеличить базу для государственных доходов.

2. Технические вопросы

72. Основные технические вопросы в проекте отсутствуют. Предполагается, что фермеры будут приобретать хорошо известные модели сельхозоборудования через фирмы, уполномоченные вести

операции по продаже. Частные системы по поставке запчастей и материалов достаточно хорошо развиты. Для модернизации гидрометеостанций будет закуплено испытанное и надежное оборудование. Изменения в программе страхования в растениеводстве, которые предстоит внести на этапе реализации проекта, будут основываться на обоснованном анализе, прочно привязанном к лучшей международной практике и с полным учетом местных условий. Аналогичным образом, поддержка развития товарных бирж, содействие в области развития структурного финансирования, лизинга и микрофинансов будет строиться на богатом мировом опыте.

3. Фидуциарные вопросы

Вопросы закупок

73. Оценка общеэкономических условий для проведения закупок. В июне 2002 г. проведена оценка закупок в Казахстане, анализ общих условий для закупок и существовавшей практики показал ряд недостатков, в частности, в законодательной базе и режимах регулирования, управлении закупками и контрактами. Чтобы помочь правительству ликвидировать эти недостатки был разработан комплексный план действий, который в основном фокусировался на укреплении организационно-правовых основ для регулирования и управления государственными закупками в республике. В действующий государственный закон о закупках вносятся изменения, и Государственное агентство по закупкам (ГАЗ) обратилась к Всемирному банку с просьбой рассмотреть предлагаемые поправки. Улучшению закупок препятствует дефицит квалифицированного персонала в государственных ведомствах, а также в самом ГАЗ.

74. Возможности Минсельхоза по закупкам. Минсельхоз, являясь организацией-исполнителем проекта, имеет собственный департамент закупок, который решает все вопросы закупок. Минсельхоз обязан соблюдать национальный закон о закупках и подлежит проверкам и аудиту со стороны Счетной палаты. Минсельхоз ведет современную и хорошо организованную систему учета. Министерство, как предполагается, обеспечит помощь Группе специалистов, которая отвечает за повседневное управление проектом, однако следует отметить, что в рамках ППСХ-1 эта помощь была недостаточной. Тем не менее, учитывая опыт в закупках, приобретенный Группой специалистов и Минсельхозом в первой фазе программы, риск закупок оценивается как средний. Ввиду вышесказанного соответствующие сотрудники Минсельхоза, а также член Группы специалистов получают надлежащее и достаточное обучение по вопросам закупок до вступления проекта в силу.

Вопросы финансового управления

75. Общая ответственность за управление финансами будет возложена на бюджетный департамент Минсельхоза и Группу специалистов. Бюджетный департамент Минсельхоза будет контролировать поток фондов и вести учетные документы и счета. Со своей стороны Группа специалистов будет обеспечивать подготовку кредитных заявок на финансирование, а также мониторинг и оценку проекта, включая подготовку квартальных отчетов о финансовом мониторинге. Сотрудники Минсельхоза и Группы специалистов имеют опыт по реализации проектов Всемирного банка и ознакомлены с требованиями Всемирного банка по финансовому управлению и расходованию заемных средств.

76. Предполагается принятие на работу Специалиста по финансам/банковскому делу, который будет исполнять роль финансиста по проекту (помимо мониторинга работы по компоненту расширения охвата услугами финансовых учреждений). Основные принципы и порядок ГС, которые будут отражены в руководстве по финансовому управлению, и основные принципы и порядок Бюджетного департамента Минсельхоза будут рассматриваться на этапе экспертизы проекта. Отчеты о финансовом мониторинге для управления проектом будут использоваться для проектного мониторинга и надзора, и соответствующие формы будут включены в Руководство по финансовому управлению.

4. Социологические вопросы

77. Основным результатом проекта в социальном плане является улучшенный и равноправный доступ фермеров и сельских предпринимателей к надежным финансовым услугам. Основными участниками социальной оценки были: (i) владельцы мелких частных хозяйств, а также руководители/владельцы крупных хозяйств и сельскохозяйственных предприятий; (ii) работники хозяйств; (iii) руководители/владельцы малых и средних несельскохозяйственных предприятий на селе; (iv) руководители финансовых учреждений как формальных, так и неформальных, которые кредитуют фермеров; (v) руководство сельскохозяйственных перерабатывающих предприятий; и (vi) ключевые лица, сельские жители, участвовавшие в опросе. Обследование проводилось в четырех областях, репрезентативных в географическом, этническом, климатическом и хозяйственно-структурном плане, а именно, Алматинская, Акмолинская, Павлодарская и Западно-Казахстанская. Используемый метод включал: (i) обзор существующих данных и информации о земле и землепользовании, и анализ разных отчетов, включая информационные отчеты, подготовленные для проекта, а также результаты обследования по реструктуризации хозяйств; (ii) интервью с основными участниками опроса; и (iii) обсуждения в целевых группах.

78. Результаты подтверждают проблемы информационной асимметрии по таким аспектам, как правовые вопросы, связанные с кредитами, налогами и страховкой; подтверждают влияние климатического риска на спрос на кредиты; свидетельствуют о сильном спросе на сельскохозяйственную технику и машины, выдвигая на первый план общий дефицит приемлемого залога (включая неопределенности во все еще проводимых земельных реформах и неразвитость сельских рынков земли); отмечается озабоченность фермеров по поводу значительных сезонных повышений цен на ГСМ во время критических периодов сева и уборки; и поднимают вопросы о справедливом доступе к государственным программам поддержки. Проект обращается к большинству этих проблем в разных компонентах. Проблема высокого сезонного спроса на ГСМ и вздувания цен сохраняется, но выходит за рамки проекта. Однако вопрос справедливого доступа к государственным программам будет изучен, и рекомендации будут представлены во время реализации проекта. Соответствующие показатели будут включены в систему мониторинга и оценки проекта, которые будут отслеживаться специалистом по мониторингу и оценке.

5. Экологические вопросы

79. Проект имеет экологическую категорию FI. Точный объем и направление капиталовложений, которые будут освоены бенефициарами проекта, заранее определить невозможно, поскольку инвестиции зависят от спроса. Однако, судя по опыту ППСХ-1, основной объем инвестиционного финансирования пойдет на замену устаревшей сельхозмашин (тракторов и комбайнов) для существующих хозяйств. Определенные средства могут быть помещены в агропереработку. Клиенты, получающие микрофинансы, по всей вероятности, будут заниматься местной торговлей и огородничеством. В целом, в результате проекта не предполагается какого-либо значительного воздействия на окружающую среду. Тем не менее, проведен комплексный экологический анализ для подготовки порядка отбора и мер по сокращению экологического воздействия потенциальных подпроектов.

80. Анализ (i) оценил адекватность правовой основы для экологической оценки; (ii) определил ведомства, которые будут отвечать за оценки экологической оценки; (iii) определил техпомощь и потребности в обучении для этих ведомств, чтобы должным образом выполнить требования оценки; и (iv) предложил порядок экологического скрининга, подготовки отчетов об экологическом воздействии, возможных мерах сокращения экологических рисков для определенных типов подпроектов, мониторинг и оценку выполнения экологических требований. Для сотрудников по кредитам участвующих финансовых учреждений подготовлено экологическое руководство в качестве справочника по

экологическим вопросам. Обучение для сотрудников по кредитам и других участников по руководству будет проведено в начале реализации проекта. Такой подход успешно использовался в ППСХ-1.

81. Проект руководства обсуждался на консультационном семинаре с участниками проекта и НПО и предоставлен для информации общественности. В соглашении о займе должны использоваться соответствующие формулировки, обязывающие заемщика (финансового посредника) выполнять экологические принципы, изложенные в операционном руководстве. Кроме того, в рамках проекта ежегодно на контрактной основе будет работать независимый консультант для оценки масштаба проведение экологического скрининга, и в случае предложенной меры по оздоровлению экологии, он будет определять степень удовлетворительного выполнения таких мер. В результате такой оценки будет рекомендовано дальнейшее обучение, чтобы обеспечить соблюдение согласованных процедур экологического скрининга и плана управления.

6. Политика Банка по защите от связанных с проектом рисков

Риск, связанный с проектом	Да	Нет
Экологическая оценка (ОП/ВП/ГП 4.01)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Естественная среда обитания (ОП/ВП 4.04)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Борьба с вредителями (ОП 4.09)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Культурное наследие (OPN 11.03, пересматривается согласно ОП 4.11)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Вынужденное переселение (ОП/ВП 4.12)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Местные народности (ОД 4.20 , пересматривается согласно ОП 4.10)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Леса (ОП/ВП 4.36)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Безопасность плотин (ОП/ВП 4.37)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Проекты на спорных территориях (ОП/ВП/ГП 7.60)*	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Проекты на международных водных путях (ОП/ВП/ГП 7.50)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

7. Исключения из Банковской политики и готовность проекта

82. Поскольку проект является вторым этапом адаптивного программного займа, организационная структура для его реализации уже существует, в том числе приняты на работу два ключевых сотрудника группы специалистов, помогающей Минсельхозу в реализации проекта; подготовлен проект внутренних кредитных соглашений (ВКС) между участвующими финансовыми учреждениями и правительством. Кроме того, при содействии МФК подготовлены образцы договоров между лизинговыми компаниями и лизингополучателями. В процессе подготовки Руководство о финуправлении, которое подлежит рассмотрению во время экспертной оценки. Подготовлены технические задания для первого года закупок, документы для закупок будут подготовлены до вступления проекта в силу.

* Поддерживая настоящий проект, Банк не исключает права сторон по дальнейшему обсуждению и согласованию спорных моментов

Приложение 1: Информация о состоянии экономики и отрасли/программы КАЗАХСТАН: ВТОРОЙ ПОСТ-ПРИВАТИЗАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА (ЭТАП 2 АПЗ)

Общая информация

83. *Роль сельского хозяйства в экономике.* Несмотря на то, что доля сельского хозяйства в экспортных поступлениях страны составляет лишь 5% (основная доля доходов все в большей и большей мере поступает от экспорта нефти и в определенной степени от вывоза полезных ископаемых), в отрасли занято 30% рабочей силы, и она является, прямо или косвенно, основным источником доходов для 6,5 миллионов сельских жителей. Сельское хозяйство остается ключевым средством диверсификации национальной экономики, что дает возможность избегать зависимости от добывающих отраслей промышленности и преодолеть бедность населения, которая все еще является характерной чертой для сельских районов.

84. *Восстановление сельскохозяйственного производства.* Первоначальный спад сельскохозяйственного производства, отмечавшийся после распада бывшего СССР, в настоящий момент полностью остановлен и получил обратный ход. Объем производства пшеницы, сократившийся с 18 млн. тонн в 1992 г. до менее 5 млн. тонн в 1998 г., к концу 2003 г. составил 12 млн. тонн. К концу 2002 г. (по последним данным) объем производства хлопка составил 361 тыс. тонн, что превышает максимальный объем 1991 г. 291 тыс. тонн до проведения реструктуризации хозяйств. В производстве сахарной свеклы не отмечается кардинального восстановления при объеме 372 тыс.т. в 2003 г. по сравнению с 1,2 млн. т. в 1992 г., что возможно отражает структурные сдвиги в новых условиях свободной экономики. Производство молока на настоящий момент составляет 4,3 млн.т. и значительно ниже по сравнению с максимальным показателем 5,6 млн.т. в 1993 г., однако отмечается тенденция к его увеличению. Также началось производство нескольких новых культур, например, соевых бобов и подсолнечника, которые имеют большие перспективы в будущем в особенности для мелких/средних фермеров. Для обеспечения устойчивого восстановления и роста сельского хозяйства требуются значительное финансирование капиталовложений.

85. *Объемы инвестиционных потребностей для сельского хозяйства.* Основной парк сельскохозяйственной техники, в особенности тракторов и комбайнов, устарел и требует срочной замены. Согласно статистическим данным, Казахстан в советский период имел 221 тыс. тракторов, число которых к 2001 г. составило лишь 38 тыс. Такая же ситуация отмечается с комбайнами, число которых с 110 тыс. к 2001 г. сократилось до 40 тыс. Доля устаревшей техники составляет 80%. Хотя за последние 2 года в сельскохозяйственную технику вкладываются определенные средства, потребности в капиталовложениях остаются огромными. Согласно последней оценке к 2006 г. потребуется заменить 12-20 тыс. комбайнов и 25-40 тыс. тракторов. В течение двух-трех последующих лет Казахстану для замены устаревших сельхозмашин потребуется от 3-х до 5 млрд. долл. США. Также повышаются потребности в финансировании удобрений и семян. По подсчетам, чтобы довести текущее использование удобрений до рекомендуемого уровня требуется US\$ 160 млн. в год, а замена семян согласно рекомендуемой периодичности и количества потребует US\$ 23 млн. в год. Механизмы финансирования таких долгосрочных инвестиционных потребностей и оборотного капитала отчасти связаны с процессом хозяйственной реструктуризации.

86. *Процесс реструктуризации сельскохозяйственных предприятий.* В условиях советской системы центрального планирования средства сельскохозяйственного производства для колхозов поставлялись в административном порядке, и труд был высоко специализированным. Земля, принадлежавшая частным собственникам, ограничивалась приусадебными участками, которые использовались для огородничества, садоводства и содержания скота на нужды собственного потребления. На этапе

перехода к рыночной экономике колхозы были приватизированы без немедленной реорганизации. Появилась новая форма квази-управления, и сельскохозяйственные предприятия были переданы в управление акционерных обществ или кооперативов. Несколько преуспевающих сельхозпредприятий, которые оставались под управлением сильного руководства, в особенности на севере республики, меньше пострадали от переходного периода, зачастую распространяли интересы на несельскохозяйственную деятельность и превращались в сильнейшие финансово-промышленные группы с сильной концентрацией производственных мощностей, в особенности по производству пшеницы. Большинство сельскохозяйственных предприятий проходили дальнейшую реструктуризацию, которая часто завершалась их принудительной ликвидацией. В конце 90-х годов в результате дальнейшей реорганизации несостоятельных предприятий начал формироваться новый тип хозяйства, семейное/крестьянское хозяйство, гораздо меньшего размера, которое, как правило, находилось в собственности и управлении одной семьи. Начиная примерно с 1998 г. отмечается значительный рост таких хозяйств, как по числу, так и общему объему производства, благодаря повышению продуктивности и эффективности. Число частных хозяйств, в основном, средних семейных, выросло с 62 тыс. в 1998 г. до 126 тыс. в 2003 г.

87. *Последствия реструктуризации для сельскохозяйственного/сельского финансирования.* Оживление сельскохозяйственного производства, появление новых хозяйств и рост потребностей в новых инвестициях привел к увеличению спроса на финансовые услуги и неотложной необходимости в новых финансовых инструментах, более приспособленных к характерным особенностям формирующейся клиентуры. Однако обеспечение должных финансовых услуг в сельской местности сдерживается рядом факторов: (i) отсутствие финансового опыта и знаний у фермеров и недостаток знаний об оценке долгосрочных инвестиций у обслуживающих их финансовых учреждений; (ii) риски, связанные с сельскохозяйственным производством и товарными рынками, в результате чего фермеры не берут, а кредиторы не предоставляют ссуды; (iii) дефицит надлежащего залога и трудности, связанные с разработкой новых финансовых инструментов, способных устранить этот сдерживающий фактор; и (iv) сегментированность финансового рынка, сдерживающая рост организаций по микрофинансированию, нижнего яруса финансовой индустрии.

Основные проблемные факторы

Недостаточные финансовые знания и навыки

88. Большинство новых фермеров, будучи бывшими работниками коллективных хозяйств или занимавшиеся несельскохозяйственной деятельностью, имеют весьма небольшой опыт в области хозяйственного управления. В силу этого владельцы семейных/крестьянских хозяйств испытывают большую необходимость в знаниях и навыках в области управления и финансирования, чтобы восстановить капитал, потерянный в переходный период. Новые фермеры практически не имеют опыта работы с коммерческими банками, и по этой причине у них отсутствует кредитная история. Непосредственно по завершению переходного периода коммерческие банки концентрировали внимание на более крупных хозяйствах. В настоящее время отмечается растущий интерес банковского сектора к более мелким, но благополучным хозяйствам. Большинству фермеров не хватает базовых технических знаний бизнеса, что ограничивает их возможности по оптимальному использованию ресурсов, включая определение оптимальных инвестиционных вариантов и эффективное привлечение финансовых учреждений и предприятий агробизнеса к участию в деловых и финансовых сделках. Помимо этого, растущая усложненность финансового рынка и постоянное укрепление законодательной базы вызывают появление множества финансовых продуктов (например, лизинг, структурное финансирование), что требует от фермера постоянно адаптироваться к меняющимся условиям. Опрос, проведенный во время подготовки проекта, показал, что спрос на финансовые консультационные услуги превышает предложение. Отсутствие независимых консультантов, обеспечивающих услуги по доступным ценам в сельских районах, ограничивает доступ к финансовым службам.

89. ППСХ I обеспечил поддержку ряда информационных и учебных семинаров для фермеров в шести пилотных областях. В семинарах, которые, в основном, проводились городскими консалтинговыми фирмами, приняло участие более 10 тысяч жителей села, из которых более 10% обратились за дальнейшей помощью по разработке и концептуализации приемлемых для банков бизнес планов. Опыт ППСХ I доказал важность сельских финансовых консультационных служб; подчеркнул необходимость постоянного наличия таких служб на местах; а также продемонстрировал готовность сельского населения платить за качественные консультационные услуги. За прошедшие годы возможности крупных фермерских хозяйств по разработке собственных бизнес планов значительно улучшились, что же касается мелких фермеров, особенно тех, кто проживает в отдаленных областях, то они до сих пор сталкиваются с трудностями. Существует необходимость расширить географический охват и распространить опыт за пределами Алматы и Акмолы (Астаны).

Риск сельскохозяйственного производства

90. Будучи одним из крупнейших зернопроизводителей, Казахстан характеризуется наиболее высоким показателем колебания урожайности, составляющим 27%, по сравнению с 5% в ЕС или 8% в Канаде, при этом почти на 80% колебание урожайности связано с погодными условиями. В некоторых регионах вероятность значительных производственных потерь, вызванных неблагоприятными погодными условиями, составляет раз в пять лет. Правительство приняло в январе 2004 г. закон о программе обязательного страхования в растениеводстве. По этому закону компенсация, выплачивается в том случае, если неблагоприятные погодные явления вызывали повреждение урожая в отдельных хозяйствах, и если доход от собранного урожая с площади, подвергшейся влиянию неблагоприятных природных явлений, отстает от затрат на производство соответствующей продукции. Выплата представляет собой положительную разницу между затратами на производство и фактическим или оценочным доходом. Нормативы затрат выступают гарантией минимального дохода. Закон также оговаривает оплату Правительством половины страховых компенсаций. Для отработки определенных аспектов программы необходима техническая поддержка, в частности, расчет урожая производителя и подверженность погодным рискам (количество погодных явлений), совершенствование программы, организация финансирования и исполнение.

91. *Оценка степени риска.* Исчисление урожая культур и подверженность погодному риску потребует актуарного анализа риска урожая, чтобы определить три основных характеристики риска: частота, тяжесть и ковариация (т.е., корреляция между индивидуальными убытками). Эти характеристики риска зависят, помимо прочего, от видов культур и регионов, в которых они выращиваются. Более того, анализ будет коррелировать потери урожая с неблагоприятными погодными явлениями. Этот анализ приведет к подготовке карт рисков культур по регионам/подрегионам.

92. *Совершенствование программы.* Программе необходимо иметь ясные и объективные критерии погодных событий, чтобы обеспечить независимость комиссии и оградить ее от внешних влияний. Программа также требует должных технических знаний и навыков для оценки потерь урожая. Поскольку доход исчисляется на базе цены за объем продукции, важно разработать систему, которая гарантирует программу от умышленных манипуляций.

93. *Улучшение организации выполнения.* Также важно минимизировать возможность морального риска, а также ввести механизмы для постоянной оценки административных трудностей и отслеживания административных расходов. Обязательный характер программы позволяет Правительству избежать потенциальных проблем плохого выбора. Тем не менее, хотя обязательная система является обычной при начале программы, она может вызвать скрытые перемещения материальных ценностей между фермерами высокого риска и малого риска. Последствия обязательного страхования для благосостояния населения необходимо проанализировать в перспективе

государственной политики.

94. *Улучшение организации финансирования.* Равно важно обеспечить долгосрочную жизнеспособность программы и определить фискальный риск правительства при неблагоприятных для урожая явлениях посредством проведения точного актуарного анализа и надлежащей оценки стоимости риска. Чрезвычайно важно разработать механизмы для определения государственного страхового компенсационного фонда для возмещения страховых выплат и управления им таким образом, чтобы не отбивать желания частных страховщиков участвовать в партнерских отношениях с Правительством в этой программе (например, ввиду задержек или недостаточности компенсаций). Следует уточнить роль Правительства и других участников. Дифференциация риска, например, отделение катастрофических от не катастрофических рисков, может включать изучение степени ответственности Правительства. В ходе анализа также можно изучить механизмы передачи части риска международным компаниям по перестрахованию посредством договоров о перестраховании на базе надежных критериев и показателей (напр. погодных).

Ценовые риски и эффективность товарных рисков

95. *Общая информация.* Одним из эффективных путей повышения эффективности рынка является активная товарная биржа. Успешная деятельность местной или региональной товарной биржи обеспечивает экспортеров точкой отсчета для заключения информированных форвардных контрактов, финансистов информацией для более точной оценки залога и фермеров прозрачностью и стабильностью рынка. По консервативным оценкам повышение эффективности зерновых рынков может привести к немедленному увеличению годового дохода для фермеров в размере около 60-80 млн. долл. США. В Казахстане существует 14 зарегистрированных товарных бирж, но только 5 из них действуют, и объемы торговли на них чрезвычайно малы. В 1996 г. товарные биржи попытались внедрить фьючерсные контракты, однако потерпели неудачу. Они хотят повторно ввести этот инструмент, но только после надлежащей подготовки. Также биржи рассмотрели возможность создания клиринговых отделов для гарантии выполнения контрактов, но у них нет бизнес планов с четким изложением стратегии роста. Также разработана платформа электронной торговли. Однако эффективное развитие биржевых операций потребуют благоприятной законодательно-регулирующей среды и освоения международного опыта и знаний.

96. *Законодательно-регулирующая база.* Биржи осуществляют деятельность в соответствии законом 1995 г., который, помимо прочего, ограничивает их статусом некоммерческих организаций. Также закон не позволяет биржам выполнять некоторые критически важные функции, в частности, обеспечивать арбитраж в случае невыполнения контрактных обязательств (в принципе, одна из ключевых услуг, которую может обеспечить биржа, это обязательный арбитраж для клиентов, что дает возможность избегать обременительных, дорогостоящих и длительных процессов судопроизводства).

97. *Потенциал для развития эффективной современной биржи.* Для развития жизнеспособной товарной биржи в Казахстане существует обоснованная база. *Во-первых*, товарный сектор имеет многочисленных посредников между фермерами и торговцами, в результате чего фермеры получают лишь небольшую часть конечной цены за свои продукты; отсутствует интеграция региональных рынков; существуют сильные сезонные колебания цен, что свидетельствует в поддержку эффективной товарной биржи. *Во-вторых*, имеется достаточное число крупных игроков, как из финансового, так и товарного сектора, которые способны и в принципе готовы инвестировать в биржу. *В-третьих*, рынок капиталов достаточно хорошо развит и имеет игроков, которые будут проводить спекуляции на бирже, при этом товарная биржа могла бы предложить инструменты, специально разработанные и интересные для инвесторов/спекулянтов.

98. *Основные вопросы, требующие внимания.* Во-первых, коммерческая биржа позволяет привлекать достаточные фонды для развития биржевой торговли. (Правительство создало комиссию для рассмотрения законодательной базы по биржевой торговле). Во-вторых, эффективная пропаганда и реклама имеют решающее значение не только для подготовки потенциальной публики, но также создания сети агентов, на которую, в конечном итоге, будут опираться многие пользователи; агенты будут работать с продавцами и покупателями над разработкой правильной стратегии, обеспечивать надежность покупателей и продавцов, организовывать физическое движение товаров и контролировать поступление фондов. В-третьих, участие продавца и покупателя на бирже должно быть добровольным. В-четвертых, чтобы сделать торговую платформу полезной, необходимо обеспечить комплекс условий для эффективной биржевой торговли: управление риском контрапартнера, оценку качества товара, содействие доступа к финансированию и разрешение конфликтов. В-пятых, необходимо учесть большие размеры страны и олигополистическую структуру зерновой индустрии. В-шестых, существует общий недостаток знаний о ряде контрактов, которые могут с успехом внедрить биржи, например, контракты, обеспечивающие финансирование товарного продукта, а не торговлю им.

99. *Потребности в техпомощи.* Внешняя поддержка может быть предоставлена при разработке экономического обоснования для современной товарной биржи и подготовке бизнес плана для привлечения достаточной местной поддержки; техническая помощь в этом отношении является критически важной, поскольку местные возможности в этой сфере весьма ограничены. ТП также необходима для распространения лучшей мировой практики при разработке информационно-разъяснительной программы для управленческого звена товарных бирж, госслужащих и ключевых компаний; обеспечения общих стратегических рекомендаций; практической помощи по разработке контрактов; деятельности по повышению информированности публики; разработки внутренних процедур и правил для бирж (включая клиринговые отделы), и поддержки правительства при разработке эффективной законодательной базы.

Отсутствие залога

100. За некоторым исключением большинство фермеров, как правило, не имеют приемлемого залога; большинство коммерческих банков предпочитает в качестве гарантии по кредиту имущественные объекты, расположенные в крупных городских центрах. Использование земель сельскохозяйственного назначения все еще является проблематичным, поскольку собственность на землю в основном существует в виде долгосрочной аренды, а не обычного правового титула на землевладение, что осложняется все еще не полностью развитыми рынками земель сельскохозяйственного назначения. В настоящее время уже действует новый земельный кодекс, согласно которому, лица, проживающие и работающие на участке, имеют приоритетное право на его приобретение. Сельские земельные рынки все еще неразвиты, что приводит к очень низкой стоимости залога сельскохозяйственной земли. В условиях высоких инвестиционных потребностей в секторе, продолжающейся реструктуризации малых семейных хозяйств, имеющих ограниченный залог, и формирующихся инструментах по управлению риском (весьма перспективных, но еще не полностью развитых) финансовые институты должны разработать продукты для разрешения этих проблем.

Финансовый сектор/Формирующиеся финансовые инструменты

Коммерческие банки и лизинговые компании

101. *Коммерческие банки.* В республике имеется 36 коммерческих банков, в их числе 2 государственных банка и 7 отделений иностранных банков. Коммерческий банковский сектор преодолел последствия российского кризиса и испытывает значительный рост. Быстро растут депозиты, что отражает укрепление доверия вкладчиков к системе, и банки расширяют кредитование отечественных фирм, хотя большая часть кредитов предоставляется как краткосрочные на нужды

оборотного капитала. По состоянию на конец декабря 2003 г. общие активы банковского сектора составляли порядка US\$ 12.2 млрд. и общий объем кредитов порядка US\$ 7.0, что на 45% превышает объем на начало 2003 г. За этот же период капитал банков увеличился на 40% и составляет US\$ 1.6 млрд. В целом банковская система относительно стабильна и хорошо отрегулирована, и постоянно вводит в действие международные банковские стандарты.

102. Коммерческие банковские кредиты для сельского хозяйства устойчиво увеличивались с US\$ 98 млн. или 17.0 % сельскохозяйственного ВВП в 1999 г. до US\$ 854 млн. или 36.0% сельскохозяйственного ВВП в 2003 г. Однако кредитование ограничивается крупными сельскохозяйственными клиентами, и большинство средних и мелких фермеров, кредитные потребности которых составляют от US\$ 40,000 до US\$ 100,000, остаются недостаточно обслуженными. Также банки имеют больше опыта в финансировании оборотного капитала, чем в финансировании сельского долгосрочного капитала. Потому они не имеют достаточных навыков по работе с небольшими клиентами и в области долгосрочных инвестиций. Банкам необходимо укрепить навыки по оценке долгосрочных сельских инвестиционных кредитов и управлению портфелем рисков, чтобы обслуживать формирующуюся клиентуру. Чтобы преодолеть сложности с залоговым обеспечением, банки все в большей степени переключаются на инструменты лизинга и структурного финансирования.

103. *Инструмент лизинга.* В настоящее время на рынке действует 15 лизинговых компаний, из которых 7 являются дочерними фирмами крупнейших коммерческих банков Казахстана, и две государственными. Казахстан имеет крупнейший лизинговый рынок в регионе при объеме общего портфеля порядка \$ 90 млн., что считается небольшим, учитывая его огромный рынок. В активном портфеле лизингов примерно 50-70 % составляет лизинг малых и средних предприятий при среднем размере сделки \$50,000-\$120,000. Большинство лизингов по размеру находятся в пределах от \$40,000 до \$350,000. Однако существует несколько компаний, которые финансируют лизинги в размере до \$2-\$4 млн. Темпы роста лизингового сектора все еще не соизмеримы с его потенциалом. Общий лизинговый рынок в Казахстане может вырасти до \$500-\$600 млн. в год. Сельскохозяйственное оборудование, транспортные средства и оборудование для нефтепереработки и строительства являются основными потенциальными бенефициарами быстро растущей лизинговой индустрии Казахстана. Основными причинами медленного роста лизингового сектора являются ограниченный и приемлемый по стоимости лизинговый капитал и до недавнего времени законодательные барьеры на пути развития лизинга для малого бизнеса.

104. В ноябре 2003 г. были приняты поправки к действующему законодательству, главным образом к налоговому кодексу, чтобы облегчить лизинг для малых и средних компаний, и предполагается, что объемы лизинга значительно возрастут в последующие несколько лет. Основные изменения в налоговом кодексе, который вступил в действие с 2 января 2004 г., включают следующее: (а) лизингодатели не платят корпоративный налог на прибыль от всех лизингов, финансируемых в течение 36 месяцев; (б) лизингодатели и лизингополучатели не платят НДС на импортируемое имущество для лизинга, или лизингополучатели могут структурировать НДС в течение срока лизинга; (в) лизингополучатели могут вычесть всю сумму процентных выплат по лизингу из облагаемого налогом дохода; (г) лизингополучатели могут воспользоваться дважды ускоренной амортизацией в первый год пользования арендованным имуществом; и (е) лизингодатели могут воспользоваться всеми налоговыми льготами для корпоративного налога на прибыль и имущественного налога, которые предусмотрены инвестиционной политикой Казахстана. Предполагается, что в результате этих изменений в законодательстве, внутренний лизинг увеличится до \$200 млн. к середине 2005 г. и до более \$500 млн. к 2007 г. Здесь также необходимо будет укрепить навыки лизинговых компаний по оценке долгосрочного сельского инвестиционного кредита и управления портфелем рисков, чтобы обслуживать сельскую клиентуру.

105. *Инструменты структурного финансирования.* Традиционные финансовые инструменты часто не полностью улавливают динамику различных цепей поставок, которые связывают фермеров, брокеров, переработчиков и розничных торговцев. В результате связующие звенья динамической цепи часто находят себя ограниченными не только собственной капиталоспособностью, но также капиталом других участников длинной цепи, от которых они зависят в плане поставки вводимых факторов производства. Коммерческие банки все в большей мере начинают предоставлять финансирование на вводимые факторы производства для фермеров через переработчиков. Хотя традиционно этот инструмент использовался для хлопка, отмечается сдвиг в сторону других сельскохозяйственных товарных продуктов, например, молочные продукты и семена масличных (soя и подсолнечник).

106. Например, определенная степень интеграции существует в молочном секторе, который может использовать эту форму финансирования. Продовольственный гигант Food Master, доля которого на рынке молока и молочных продуктов составляет 50% на рынке Казахстана, закупает молоко у более чем 3000 мелких молокопроизводителей по всей республике. Однако система страдает от разнокачественности продукта. Фермерам необходимо финансирование для модернизации доильного и холодильного оборудования, строительства доильных залов и т.д. Все это возможно организовать через Food Master. Аналогичные возможности существуют в секторе масличных.

107. Появляющаяся тенденция интеграции предлагает огромные возможности для финансирования средств производства мелких фермеров через интеграторов цепей снабжения, главным образом переработчиков. Определенные общие проблемы для таких организационных схем в основном связаны с обязательством по выполнению контракта и качеством продуктов. Поддержка необходима для разработки модельных договоров и обучения всех участников договора контрактным процессам и механизмам по обеспечению исполнения, подготовке бизнес планов, общему финуправлению (в особенности в контексте этого финансового продукта) и повышению качества посредством технических рекомендаций. Также необходима поддержка в целях сокращения трансакционных расходов посредством обеспечения проектов для нетрадиционных секторов и в целях повышения информированности всех заинтересованных сторон. Финансовым институтам требуется обучение вопросам оценки рисков в цепи поставок и в выработке стратегий по сокращению таких рисков. Фермерам необходимо обеспечить возможность воспользоваться новой программой страхования в растениеводстве, чтобы сократить риск, связанный с цепочкой поставок, тем самым, усилив участие коммерческого банка. Эту систему необходимо увязать с другими финансовыми инструментами, например, складскими расписками.

108. Несмотря на позитивные сдвиги, финансовые институты первого уровня недостаточно приспособлены для обслуживания малых/микро сельских предпринимателей, чьи финансовые потребности в основном остаются неудовлетворенными из-за неразвитости микрофинансовой индустрии.

Микрофинансирование села

109. *Небольшие, слабые УМФ.* Хотя в Казахстане существует около 40 организаций по микрофинансированию, имеющих лицензию, и несколько нелицензированных организаций, как правило, они весьма малы по масштабу, не имеют элементарных навыков в области бухучета и финансов, имеют неадекватные системы информации для управления и пока обслуживают весьма ограниченное число населения, около 29 тыс. клиентов, 90% которых в городских районах.

110. *Отсутствие синергии.* В настоящее время отсутствует программа по обмену опытом между УМФ или широкая программа их поддержки. Недавно сформирована ассоциация микрофинансирования, которая со временем возьмет на себя функцию поддержки посредством: (i) централизации и анализа данных индустрии в целях оценки и совершенствования структуры программ

поддержки; (ii) оценки и распространения лучшей практики; (iii) выступая в качестве связующего звена между своими членами и внешним миром: правительством, донорами и т.д., по вопросам общего интереса, включая источники финансирования для своих членов, или выступая в качестве головного органа, который перекредитует полученные из других источников средства; и (iv) организации программ обучения, учебных поездок и прочих программ по развитию функциональных возможностей. На сегодняшний день Ассоциация нуждается в техпомощи, и ряд организаций выразили интерес к оказанию содействия, например, Центрально-азиатская ассоциация микрофинансирования и Агентство международного развития (АМР) США.

111. *Слабость связей между коммерческими банками и УМФ.* Будучи недепозитными институтами, УМФ не могут увеличить темпы услуг из-за своего скудного капитала, который в основном формируется за счет грантов и некоторой нераспределенной прибыли. Чтобы расширить охват сельских пунктов финансовыми услугами, УМФ необходимо будет вступить в операционные отношения с коммерческими кредиторами (например, коммерческими банкам), чтобы брать займы средства для их дальнейшего перекредитования клиентам. Понятно, что коммерческие банки могут предоставлять кредиты лишь тем УМФ, которые имеют сильные финансовые и управленческие показатели. Пока такого уровня достигли лишь две УМФ после проведения программы наращивания функциональных возможностей, что позволяет им развивать отношения с коммерческими банками, в частности, с Казахстанским кредитным фондом и Азиатским кредитным фондом. Другие УМФ необходимо довести до такого уровня посредством программ укрепления организационно-кадровых возможностей.

112. *Слабые знания и навыки в сфере сельского кредитования.* Некоторые городские УМФ хотели бы открыть отделения в сельских районах, но они незнакомы с особенностями сельского кредитования. Таким УМФ, а также тем, которые расположены в селах, необходима помощь по разработке финансовых продуктов, более приспособленных для сельских клиентов.

Правительственная политика и программы

113. *Правительственная политика.* Правительство признает экономическую динамику и центральную роль частного сектора (в их числе банки, лизинговые компании, учреждения микрофинансирования) как основного источника финансирования инвестиций в сельскую экономику и создает благоприятные условия для их развития. Правительство (i) находится на пороге проведения программы обязательного страхования в растениеводстве, которая при ее успешном выполнении, должна сделать сельскохозяйственные кредиты более привлекательными для финансовых учреждений; (ii) создало комиссию по пересмотру действующего законодательства о товарных биржах, преследуя цель оптимально использовать возможности этого инструмента для повышения эффективности работы рынков; (iii) в январе 2002 г. приняло закон о зерне, который служит основой для развития системы складских товарных расписок на зерновом рынке; (iv) приняло закон о микрофинансировании, задача которого состоит в стимулировании формирования и роста организаций по микрофинансам; и (v) внесло изменения, упрощающие закон о лизинге, чтобы полностью использовать потенциал этого инструмента.

114. *Правительственные программы.* Тем не менее, Правительство полностью осознает факт, что для того, чтобы все вышеперечисленные меры обеспечили достаточное предложение кредитов, удовлетворяющих текущий спрос в сельской экономике, требуется определенное время. Вследствие этого Правительство начало проведение ряда программ кредитования, дополняющих деятельность частного сектора. В 2003 г. объем этих программ составлял US\$ 72,3 млн., при этом часть средств предусматривалась для финансирования сезонных средств производства (US\$ 38,8 млн.), а остальные деньги (US\$ 35,5 млн.) на финансирование сельскохозяйственной техники. Основная часть этих средств используется для фактического кредитования (US\$ 69,6 млн.), а небольшая сумма (US\$ 2,7 млн.)

используется для финансирования средств частного сектора посредством компенсации части процентной ставки, уплачиваемой фермерами по коммерческому кредиту (объем коммерческого кредита с использованием такого стимула составляет примерно US\$ 80.00 млн.). Значительная часть денег (US\$ 30.6 млн) передана региональным органам госуправления для предоставления фермерам в виде кредитов против банковских гарантий, полученных бенефициарами. Примерно US\$ 19.9 млн предоставлено в виде кредита государственной лизинговой компании Казагрофинанс и US\$ 10.2 млн. Мал Онимдери, государственной компании по торговле скотом, по ставке рефинансирования центрального банка.

115. *Общая оценка.* Указанные программы составляют малую долю в общем объеме сельхозкредитов, предоставляемых коммерческими банками и лизинговыми компаниями, примерно 8%. Перечисленные меры являются частью специальной трехгодичной программы восстановления села (2003- 2005 г.г.), которая будет пересматриваться с учетом меняющихся условий финансового рынка. Программы финансируются за счет бюджета, подлежат ежегодному пересмотру, и не затрагивают деятельность финансового сектора. Правительство хотело бы проанализировать результаты государственных программ по развитию села, включая программы кредитования, и просило Всемирный банк поддержать эту инициативу.

Приложение 2: Основные смежные проекты, финансируемые Банком и/или другими организациями

КАЗАХСТАН: ВТОРОЙ ПОСТ-ПРИВАТИЗАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА (ЭТАП 2 АПЗ)

Проект	Финансист	сумма (в млн)	состояние / рейтинг
Проект пост приватизационной поддержки сельского хозяйства I	МБРР	\$15.0	закрыт 07/31/03 рейтинг “удачный”
Ирригационно-дренажный проект I	МБРР	\$117.0	В процессе реализации рейтинг “удачный”
Проект конкурентоспособности сельского хозяйства	МБРР	\$31.0	подготовка
Программа развития малого бизнеса Этап I	ЕБРР	\$77.5	В процессе реализации
Программа развития малого бизнеса Этап II	ЕБРР	\$20.0	подготовка
Программа складских зерновых расписок	ЕБРР	\$100.0	В процессе реализации
Поддержка создания вертикальной структуры рынка	ЕС Тасис	Euro 1.5	В процессе реализации
Законодательная база и ТП для лизинга	МФК—АМР США	\$0.4	В процессе реализации
Компонент Центрально-азиатского микрофинансирования	АМР США	\$11.0	В процессе реализации

Проект пост приватизационной поддержки сельского хозяйства I, Всемирный банк

116. Проект являлся первым этапом адаптивного программного займа, основная цель которого обеспечить поддержку развития приватизированных хозяйств и агропромышленных предприятий, повысить продуктивность и доходы посредством комплексного подхода: (а) обеспечение поддержки создания сельских информационно-консультационных услуг; (b) обеспечение дальнейшей разработки здоровой нормативно-правовой базы для залогового кредитования и защиты прав кредиторов; и (с) содействие кредитованию коммерческих банков на цели оборотного капитала и среднесрочного финансирования для реструктурированных хозяйств и других сельских предприятий. Цели проекта достигнуты и отвечают общим задачам программы.

Проект повышения конкурентоспособности сельского хозяйства, Всемирный банк

117. Проект (будет представлен Совету директоров ВБ в 2005 ф.г) будет включать 4 компонента: (а) повышение качества сельхозпродуктов; (b) поддержка прикладных сельхоз. исследований и технологий; (с) поддержка передачи сельхоз. знаний и маркетинговой информационной системы; и (е) институциональное развитие. Минсельхоз будет исполнителем проекта. Проект дополнит ППСХ 2, поскольку направлен на повышение конкурентоспособности и таким образом на финансовую дисциплину товаропроизводителей. Консультационный компонент проекта непосредственно связан с ППСХ 1, поскольку будет обеспечивать консультационные услуги по сельхозтехнологиям и рыночную информацию для малых и средних сельских товаропроизводителей и переработчиков в то время, как консультационные услуги ППСХ 2 направлены на финуправление.

Ирригационно-дренажный проект I, Всемирный банк

118. Цели проекта состоят в поддержке орошаемого земледелия и улучшенных сельскохозяйственных технологий, а также укреплении мелиоративных и экологических ведомств. В частности, проект (i) поддерживает восстановление ирригационного сектора за счет обеспечения помощи в экологическом и экономическом анализе, планировании, разработке стандартов, проведении реабилитационных работ; (ii) поддерживает сельскохозяйственное развитие и реорганизацию хозяйств посредством обучения и информационных услуг; и (iii) укрепляет функциональные возможности исполнительных ведомств по управлению проектом, мониторингу, экологическому анализу сельских инвестиционных проектов. Проект успешно выполняется и будет закрыт 31 декабря 2004 г. Начата подготовка второго этапа. Положительным достижением проекта для ППСХ 2 является укрепление возможностей Минсельхоза по экологическому мониторингу и выполнению технических норм.

Казахстанская программа малого бизнеса, Этап I, ЕБРР

119. В рамках проекта средства были предоставлены правительству для перекредитования через коммерческие банки в поддержку развития малого бизнеса. Проект включал интенсивное обучение, которым было охвачено почти треть сотрудников по кредитам. По состоянию на декабрь 2003 г. выдано 65,000 кредитов на общую сумму US\$ 400 млн. (включая вклад банков). В программе участвуют семь банков, и она проводится в 39 городах республики. В рамках программы успешно проводится переориентация банковских операций на микрофинансирование при среднем размере кредита до US\$ 5 тыс. Программа в основном сфокусирована на одном типе заемщика, городских торговцах, в отличие от ППСХ 2, который нацелен на сельских предпринимателей. Тем не менее, программа создала прочную платформу для расширения микрофинансовых операций коммерческих банков в сельских районах. Участие банков в микрофинансировании облегчает создание связей между банками и микрофинансовыми институтами.

Казахстанская программа малого бизнеса, Этап II, ЕБРР

120. На этом этапе два местных банка, Центркредит и Туран Алем, получают кредитную линию в сумме US\$10 млн. каждый для кредитования микро и малых предприятий. В отличие от первого этапа займы ЕБРР не имеют суверенной гарантии правительства.

Программа складских расписок, ЕБРР

121. Для программы складских расписок коммерческим банкам предоставлена кредитная линия в сумме US\$100 млн. Эти средства используются для поддержки сезона уборки зерновых 2003 г., посредством до и после уборочного финансирования для агробизнеса, фермеров, торговцев, гарантируемого складскими расписками. Цель проекта обеспечить фермеров, зерновые компании и торговцев круглогодичным доступом к финансам посредством использования фиксированных активов и зерна в качестве залога. ППСХ 2 строится на этой инициативе и преследует задачу создать связи между финансовыми продуктами, использующими склады, и продуктами товарных бирж.

Поддержка создания вертикальной структуры маркетинга, ЕС ТАСИС

122. Цель в скором времени завершающейся инициативы состоит в повышении продуктивности и рентабельности сельскохозяйственного сектора посредством помощи Минсельхозу в создании информационной и маркетинговой системы, развитии маркетинговых служб поддержки для агробизнеса, инициатив по развитию управления и маркетинга, совершенствовании функциональных возможностей Минсельхоза по исследованиям, планированию и разработке политики. ППСХ 2 строится на этой инициативе и преследует задачу создать связующие звенья между этой системой и товарными биржами.

Законодательная база и ТП для лизинга, МФК-АМР США

123. Этот проект начат осенью 2003 г. в целях увеличения лизинговых операций для малых и средних предприятий. Проект тесно работает с парламентом и государственными ведомствами над созданием надлежащей законодательной среды. Проект обеспечивает обучение и консультации для местных предприятий и зарубежных инвесторов, заинтересованных в лизинге. МФК и АМР США также начали информационно-разъяснительную кампанию о лизинге для частных предприятий, финансовых институтов и органов регулирования.

Компонент Центрально-Азиатского микрофинансирования, проект АМР США

124. Осенью 2002 г. USAID начал проведение региональной программы по микрофинансированию, нацеленную на укрепление индустрии микрофинансов в Казахстане, Кыргызстане, Таджикистане и Узбекистане. Эта четырехлетняя программа выполняется ADCI/VOCA и предусматривает ликвидировать три основных сдерживающих фактора в развитии регионального микрофинансового сообщества: а) ограниченные возможности и капитал для УМФ, б) неясности в нормативно-правовой базе, и с) ограниченное число программ и услуг по микрофинансированию. ППСХ II сотрудничает с АМР США в разработке и реализации компонента развития сельского микрофинансирования.

**Приложение 3: Матричная модель результатов и мониторинг
КАЗАХСТАН: ВТОРОЙ ПОСТ-ПРИВАТИЗАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
(ЭТАП 2 АПЗ)
(количественные цели на следующей странице)**

ЦРП	Выходные расчетные показатели	Использование выходной расчетной информации
Расширен доступ к коммерческим финансовым услугам для мелких/средних фермеров и сельских предприятий.	Ежегодный рост портфеля сельских кредитов	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Год 2 – Определить потребность в дополнительных финансовых инструментах в целях стимулирования кредитования малых и средних предприятий; ▪ Год 4 – Представить Правительству результаты оценки воздействия проекта для оценки структуры будущих программ.
Промежуточные результаты по компонентам	Результативные показатели по компонентам	Использование результатов мониторинга
Компонент 1: Число фермеров, пользующихся услугами частных консультантов	Компонент 1: - количество консультаций	Компонент 1: - низкие уровни могут служить показателем низкого качества предлагаемых услуг, что потребует анализа программ подготовки, или могут быть показателем низкого спроса на эти услуги, что потребует изучения
Компонент 2: Действует программа страхования в растениеводстве Товарные биржи начинают расти	Компонент 2: - число заключенных договоров страхования - число реализованных контрактов	Компонент 2: - малое число договоров может свидетельствовать о неудовлетворенности продуктом по причине небольшого доверия к системе, неэффективного рекламирования, высокой стоимости, дефицита потребности, плохой системы и т.д. - малое число контрактов и низкий объем товарооборота может указывать на сохраняющуюся проблему в индустрии, плохую капитализацию, плохое рекламирование, слабости в управлении, кризис доверия и т.д., что потребует изучения
Компонент 3: Рост долгосрочного сельского кредитования	Компонент 3: - ссуды/лизинги предоставлены УФУ из средств кредитной линии	Компонент 3: - более медленные, чем предполагалось, темпы выплат средств из кредитной линии могут указывать на усложненные процедуры, трудности с проектным управлением, плохой спрос, слабые навыки кредитования, что потребует дальнейшего изучения.
Компонент 4: Увеличение охвата сельских районов услугами УМФ	Компонент 4: - число УМФ имеющих отличные показатели и получают возможность получать займы из коммерческих источников.	Компонент 4: - это свидетельствует о том, что техпомощь по (i) переходу УМФ со средними показателями в категорию отличных была эффективной; (ii) деятельность по установке связей была успешной.

Система мониторинга результатов

Выходные расчетные показатели	Исходные показатели	Целевые расчетные показатели					Сбор данных и отчетность		
		Год 1	г.2	г.3	г.4	г.5	Частотность отчетности и отчеты	Инструменты сбора данных	Ответственное лицо за сбор данных
Рост портфеля сельских кредитов для малых и средних предприятий	Будут рассчитаны по мере начала участия УФУ в проекте.	----	5%	10%	10%	10%	Годовые сводные отчеты.	Отчеты УФУ о портфеле кредитов.	Отел реализации проекта.
Показатели результатов по каждому компоненту									
Компонент 1 :									
Число фермеров, использующих частных консультантов	0	-----	2000	3000	5000	7000	Квартальная отчетность по компоненту.	Отчеты консультантов об обучении и аттестации.	Отел реализации проекта
Компонент 2 :									
Число заключенных договоров страхования в растениеводстве	0	----	1000	2500	4000	7000	Годовая отчетность по компоненту.	Статистические данные о ценах на отдельные товары из регионов.	Отел реализации проекта.
Число реализованных контрактов на бирже.	0	-----	3000	5000	10000	12000			
Компонент 3:									
Число предоставленных ссуд из кредитной линии	0	50	100	150	200	250	Квартальная отчетность по компоненту	Отчетные данные УФУ.	Отел реализации проекта.
Компонент 3:									
Число УМФ, имеющих отличные показатели, что позволяет им получать займы из коммерческих источников.	0	----	----	2	2	2	Квартальная отчетность по компоненту.	Отчеты техпомощи, обследования, оценка УМФ, данные Ассоциации микрофинансирования.	Отел реализации проекта / Ассоциация микрофинансирования.

Приложение 4: Подробное описание проекта
КАЗАХСТАН: ВТОРОЙ ПОСТ-ПРИВАТИЗАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ПОДДЕРЖКИ
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА (ЭТАП 2 АПЗ)

I. Цель развития проекта

125. После распада бывшего Союза Правительство Республики Казахстан приступила к проведению комплексной программы реформ, направленной на развитие ориентированного на свободный рынок и диверсифицированного сельскохозяйственного сектора. В результате было приватизировано большинство хозяйств и сельскохозяйственных предприятий, вступил в действие закон о регистрации недвижимости, отпущены цены и либерализована торговля, принят закон о банкротстве и начата ликвидация несостоятельных хозяйств, а также созданы иные стимулы для развития сельского хозяйства.

126. На фоне достигнутых результатов от Правительства поступил запрос на поддержку в виде многоэтапной программы гибкого финансирования в течение 10 лет, общий план финансирования которой составляет условную сумму US\$ 85 млн., для выполнения среднесрочных задач развития сельскохозяйственного сектора. Программа пост-приватизационной поддержки сельского хозяйства ставила цели: (а) поддержать политические основы для развития частных сельскохозяйственных предприятий и укрепить рыночную экономику; (b) обеспечить поступление информации и консультаций, и обучение для новообразованных сельскохозяйственных предприятий; (c) поддержать развитие сельских финансовых рынков и улучшить доступ сельских предприятий к коммерческим финансовым услугам; и (d) провести дальнейшие организационно-правовые реформы, направленные на совершенствование сельской финансовой системы и укрепление процедур банкротства.

127. Программа была разработана для выполнения в три этапа. ППСХ-I предусматривал создание правовой основы, институтов и процедур для поддержки сельскохозяйственных предприятий, которые улучшили показатели своей деятельности, и обеспечить кредиты для коммерчески жизнеспособных реорганизованных предприятий. ППСХ-II строится на фундаменте, заложенном на первом этапе, но при этом расширяет охват дополнительных областей республики консультационными услугами, увеличивает объем финансирования для сельских предприятий и вводит в действие ряд других мер поддержки сельского частного бизнеса. ППСХ-III предусматривает охватить программой всю республику, в то же время содействуя увеличению кредитов, предоставляемых банковским сектором из собственных ресурсов, и дальнейшему развитию сельских консультационных услуг.

128. ППСХ-I (US\$ 15 млн.) вступил в действие 23 октября 1998 г. и был завершен 31 июля 2003 г. В результате его выполнения: (а) при активной поддержке со стороны других международных организаций введена в действие правовая основа для залога движимого имущества и складских расписок; (b) создана институциональная и операционная система для частных консультационных услуг на селе; и (c) несмотря на все еще малый объем коммерческих кредитов для сельской клиентуры, отмечается тенденция к его увеличению.

129. ППСХ-II углубит достигнутые результаты за счет: (а) создания потенциала для жизнеспособного частного предпринимательства на селе посредством укрепления и увеличения масштаба программы сельских консультационных услуг; (b) поддержки инициатив по управлению рисками сельскохозяйственного производства; (c) содействия в разработке и внедрении новых финансовых инструментов коммерческими банками и лизинговыми компаниями в целях углубления охвата сельского населения финансовыми услугами; и (d) поддержки устойчивых

программ микрофинансирования для мелких сельских предпринимателей, которые в настоящее время исключены из формального банковского сектора.

II. Компоненты проекта

Компонент 1: Сельские финансовые консультационные службы (US\$ 1,681 млн., полностью финансируется за счет средств Правительства)

Цель

130. Компонент преследует две цели: (i) формировать среди фермеров общее сознание необходимости разработки жизнеспособных идей предпринимательства и поиска необходимого финансирования для их реализации; и (ii) создать в масштабах республики устойчивую систему частных финансовых консультаций. Основные отличия между подходом ППСХ-1 и ППСХ-2 включают: (i) переключение внимания на создание консультационных возможностей на местах (индивидуальные консультанты, работники консультационных фирм); подготовка и аттестация проводится в рамках проекта, однако консультанты будут работать независимо от проекта; (ii) поддержка сети преподавателей для обучения консультантов; (iii) аттестация консультантов на базе экзаменов; и (iv) использование компании по управлению обучением для содействия в ее проведении.

131. ППСХ I обеспечил поддержку ряда информационных и учебных семинаров для фермеров которые прошли в восьми пилотных областях. В семинарах, которые, в основном, проводились городскими консалтинговыми фирмами, приняло участие более 10 тысяч жителей села, из которых более 10% обратились за дальнейшей помощью по разработке и концептуализации приемлемых для банков бизнес планов. Опыт ППСХ I доказал важность сельских финансовых консультационных служб; подчеркнул необходимость постоянного наличия таких служб на местах; а также продемонстрировал готовность сельского населения платить за качественные консультационные услуги.

132. За прошедшие годы возможности крупных фермерских хозяйств по разработке собственных бизнес планов значительно улучшились, что же касается мелких фермеров, особенно тех, кто проживает в отдаленных областях, то они до сих пор сталкиваются с трудностями. Существует необходимость расширить географический охват и вывести компонент за пределы Алматы и Акмолы (Астаны). С одной стороны, Проект будет вести информационно-разъяснительную работу среди фермеров, с другой стороны будет укреплять функциональные возможности по предоставлению финансовых консультативных услуг на местах .

133. Информационно-разъяснительная работа среди фермеров. Компонент будет финансировать серии семинаров, подобных тем, что проводились в рамках ППСХ I, целью которых будет ознакомление фермеров с существующими финансовыми инструментами, улучшение понимания различных вариантов финансирования и достижение фермерами общего осознания необходимости выработки жизнеспособных бизнес концепций и поиска необходимого финансирования. Кроме того, семинары сведут консультантов, обученных в рамках компонента, с потенциальными заемщиками. Основываясь на опыте ППСХ-I, согласно оценке примерно 10% участников семинаров в составе группы или в индивидуальном порядке воспользуются частными консультационными услугами. Подавляющее число семинаров будет проводиться за пределами Алматы и Астаны, т.е., в других областях, в первых двух предусматривается провести не более 10% семинаров.

134. Обучение в целях укрепления функциональных возможностей консультантов. По причине того, что возможности по предоставлению финансовых консультаций за пределами Алматы и Астаны ограничены, в рамках проекта будет проведен ряд обучающих мероприятий для создания сети консультантов на местах, которые будут предоставлять такие консультации. В среднем, предполагается обучить по 4-5 консультантов из каждого района или приблизительно 600 человек в целом. Обучение консультантов будет проводиться по отдельным модулям: (i) *Планирование бизнеса*: подготовка бизнес плана и оценка, управление сельскохозяйственным производством, анализ затрат и финансового состояния, управление риском; (ii) *Финансовые продукты*: сравнительный анализ разных возможностей финансирования, например, традиционный кредит, лизинг и структурное финансирование; методика оценки залога; некредитные финансовые продукты, например, инструменты управления производственным и ценовым риском; и (iii) *Налоговые и правовые аспекты*: нормативно-правовая база по организации различных форм хозяйств, предусмотренных законом; юридические и налоговые последствия использования разных финансовых инструментов, включая образцы договоров по лизингу и структурному финансированию; новый земельный кодекс и его последствия; правовые требования к страхованию растениеводства; налоговый кодекс и налоговые льготы для сельскохозяйственных и малых/средних предприятий.

135. Тематика обучения отбиралась с учетом потребностей, высказанных фермерами, и пробелов в знаниях, отмеченных потенциальными консультантами в опросе, проведенном в ноябре 2003 г. В ходе реализации проекта обучение будет ориентироваться на спрос, а консультанты возьмут на себя активную роль по определению изменяющихся нужд фермеров, в том числе реагирование на изменение спроса и нужд в связи с формированием рыночной экономики и реформированием сельского хозяйства, а также с продолжающейся приватизацией земли.

Обучение и подготовка

136. Обучение консультантов будет проводиться в два этапа: 1) идентификация и подготовка 60 местных преподавателей из разных регионов (т.е. областной уровень); 2) обучение 600 местных консультантов, проживающих/работающих в местных общинах (т.е. районный уровень). Небольшая группа специалистов в области обучения (3 специалиста с международным опытом, которым будут оказывать помощь 3 местных специалиста) проведут обучение 60 местных преподавателей. При этом управление всей программой обучения будет осуществляться Компанией по управлению обучением (см. Прил. 6).

- *Подготовка “Преподавателей для обучения местных консультантов”.* Первая группа в составе 30 местных преподавателей пройдет 3-х недельную программу подготовки в первый год проекта и однонедельную подготовку в третий год, а остальные 30 преподавателей будут подготовлены во втором году и переаттестованы в четвертом году. Первоначальное обучение включает вводный курс ко всем трем учебным тематикам, после чего будет проводиться специализация по конкретной тематике. Последующая подготовка будет включать последние события по каждой тематике, новые продукты и уроки полученного опыта.
- *Обучение местных консультантов.* Примерно 200 местных консультантов пройдут шестидневное обучение в первый год и переаттестацию в третий год, остальные 400 консультантов пройдут обучение во второй год и переаттестацию в четвертый год. Переаттестация, которая проводится после прохождения обязательных или дополнительных курсов, предусматривает пополнение знаний за счет новейшей информации, знакомство с новыми продуктами и уроками опыта. Хотя консультанты

будут получать подготовку бесплатно (за исключением небольшой суммы суточных), они не будут заключать контракта с проектом. Потенциальными кандидатами для такого обучения могут быть индивидуальные консультанты, сотрудники консультационных фирм, некоторые фермеры, учителя, работники КазАгроМаркетинга и сельских кредитных товариществ и т.д. Для некоторых консультантов, в особенности в отдаленных районах с небольшим спросом на услуги, эта работа будет дополнительной/побочной. Основным источником заработка таких консультантов может быть учительство, фермерство и т.д. Отбор консультантов будет проводиться на основе открытого конкурса и ряда критериев, включая образование, опыт, способность работать с фермерами и т.д., изложенных в Руководстве по реализации проекта.

- *Информационно-разъяснительные семинары.* Однодневные семинары будут проведены для 30 тысяч фермеров, а именно 300 семинаров в течение проекта при участии 100 человек в каждом из них. По окончании учебных программ Казагромаркетинг и сельские кредитные товарищества будут вносить в базу данных всех консультантов, которые находятся в доступных для фермеров соседних населенных пунктах.

137. Чтобы обеспечить постоянную возможность обучения для потенциальных консультантов, в первый год проекта будут определены национальные учебные заведения, с которыми проект будет работать над определением и разработкой программ подготовки. Проект будет стремиться к тому, чтобы программы подготовки были включены в учебные курсы, предлагаемые этими учебными заведениями.

138. Проект будет тесно работать с КазАгроМаркетингом, который в настоящее время занимается созданием сети местных консультационных центров, с главами местных акиматов, представителями Минсельхоза и сельских кредитных товариществ, местными учебными центрами/школами на предмет учебных помещений и кандидатов для обучения.

Компонент 2: Управление сельскохозяйственным риском (US\$ 1,924 млн., полностью финансируется за счет средств Правительства)

Управление производственным риском (US\$ 1,424 млн.)

139. Правительство недавно ввело в действие закон об обязательном страховании в растениеводстве, предусматривающий обеспечить компенсацию производственных затрат растениевода в случае неблагоприятного природного явления. По закону размер убытка определяется “как положительная разница между размером норматива на один гектар производства вида продукции растениеводства, установленного на момент заключения договора страхования, и доходом с одного гектара производства вида продукции растениеводства на площади, подвергшейся влиянию неблагоприятных природных явлений, умноженная на площадь производства данного вида продукции, на которую повлияли неблагоприятные природные явления”. Страховые выплаты осуществляются при условии, что: (i) страхователь предъявляет справку органа гидрометеослужбы и/или уполномоченного органа в области чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, подтверждающую факт неблагоприятного природного явления; (ii) размеры площадей, подвергшихся воздействию неблагоприятных природных условий, устанавливаются местной комиссией, состав которой оговаривается законом, и (iii) сумма страховой компенсации определяется на базе фактического и/или оценочного дохода продукции растениеводства, на получение которой повлияли неблагоприятные природные явления. Правительство оплачивает 50% страховых возмещений. Ввиду того, что программа опирается на погодные факторы, точность и надежность измерения метеорологических элементов

имеет критическое значение для ее успешного выполнения. Программа также потребует применения надежных методов оценки причиненного ущерба и квалифицированных кадров. Чтобы обеспечить успешное выполнение и сократить финансовые риски, комплексная программа такого рода требует дальнейшей отработки по мере ее реализации. Правительство полностью осознает перечисленные проблемы, в результате чего в рамках проекта предусматривается поддержка следующих трех направлений:

- *Гидрометеорологическая инфраструктура.* В республике имеется 250 гидрометеостанций, из которых 114 занимаются сбором агрогидрометео данных, охватывающих 14 областей и 142 районов, т.е., по одной станции на район. Эти агрометеорологи собирают информацию о температуре, влажности почвы и состоянии растений. Учитывая центральную роль, которую эти метеостанции будут играть в реализации новой программы страхования в растениеводстве, они должны обеспечивать точные, надежные, защищенные от пруступных действий и предпочтительно автоматизированные данные.
- *Обучение.* Проект предусматривает поддержку обучения в целях распространения лучшей международной практикой среди различных участников программы: (i) обучение агрометеорологов в области определения и четкой установки численных метеорологических значений, необходимых для обеспечения открытости процесса, а также создания доверия к программе – численные значения погодных факторов необходимо рассчитать по зонам и культурам; (ii) обучение других участников, рекомендуемых в результате анализа, который предусматривается провести в рамках проекта; (iii) проведение образовательных семинаров для фермеров по механизмам реализации программы и об их правах и обязанностях (что весьма важно в условиях обязательного страхования) – такая деятельность является частью семинаров по Сельским финансовым консультационным услугам; (iv) обучение специалистов по анализу риска из участвующих страховых компаний и правительственного фонда страховых возмещений вопросам анализа рисков и ценообразования. Эти программы обучения будут децентрализованы (на областном уровне), чтобы обеспечить максимальное участие и полную пригонку программы к местным условиям. Обучение будет проводиться специалистами, имеющими международный опыт, которые будут работать совместно с местными специалистами.
- *Техническое содействие.* В целях определения основных проблем и трудностей в проведении программы страхования в растениеводстве и выработки предложений относительно обеспечения перспективной устойчивости программы проектом предусматривается анализ и мониторинг ее выполнения, подготовка изменений и дополнений для последующих растениеводческих сезонов. 1) Анализ риска в растениеводстве будет проводиться с учетом частоты, тяжести и ковариации, результаты которого будут использоваться для отработки калькуляции страховых премий и создания национальной карты риска в растениеводстве по регионам/субрегионам. 2) Будет проведена оценка структуры программы и предложены пути ее совершенствования, включая организацию финансирования. Экономически эффективная стратегия финансирования рисков критически важна для обеспечения долгосрочной устойчивости программы. Анализ будет включать: (i) потенциальное долгосрочное воздействие программы на бюджет, а также изучение других форм государственного и частного партнерства, включая, помимо прочего, дифференциацию риска, т.е., отделение катастрофических рисков от не катастрофических и изучение разделения государственных/частных функций в рамках партнерства по этим направлениям (например, государство может взять на себя катастрофический риск, а частный сектор не катастрофический риск; (ii) использование спутниковых данных, которые уже имеются, для целей определения урожая и состояния влажности. 3) Будет проведен ряд

обследований, в том числе: (i) оценка влияния программы на сокращение производственного риска, случаев морального риска и сговора в целях махинаций, и (iii) оценка целесообразности программы страхования в животноводстве. 4) Техсодействие поможет ввести в действие механизмы мониторинга, которые позволят проводить надлежащий сбор и анализ данных, и использовать информацию и накопленный опыт, в частности, регулярно использовать такую информацию для совершенствования структуры программы и ее реализации. 5) Техсодействие также поможет проанализировать адекватность нормативно-правовой базы.

140. Проект будет тесно работать с Казахстанским институтом гидрометеорологии, Институтом космических исследований, органом, ответственным за растениеводство, государственным органам, ответственным за фонд страховых возмещений, частными страховыми компаниями и другими органами, которые занимаются управлением и контролем программы.

Управление ценовым риском/эффективность рынка (US\$ 0,5 млн)

141. Товарные биржи могут существенным образом повысить открытость, финансовые возможности и эффективности рынка. Биржи требуют значительных первоначальных инвестиций, но частный сектор будет вкладывать в них капитал лишь в том случае, если они обеспечивают хорошие деловые возможности. В настоящее время существует несколько небольших бирж, объем торговли на которых является незначительным. Для развития жизнеспособной системы товарных бирж в Казахстане существует подходящая база: существенная неэффективность рынков создает значительные арбитражные возможности; имеется значительное число крупных инвесторов, которые в состоянии и в принципе готовы вложить капитал в товарные биржи; и рынок капиталов достаточно хорошо развит и способен обеспечить игроков для спекуляции на товарной бирже. Однако это потребует более благоприятной нормативно-правовой среды. Правительство заинтересовано в ликвидации всех препятствий на пути развития активных, обеспеченных достаточным капиталом современных торговых бирж и в этих целях создало комиссию. Ввиду вышесказанного проект обеспечит поддержку для проведения двух основных видов деятельности, нацеленных на поддержку создания правительством благоприятных условий для появления современных товарных бирж и обмена примерами лучшей практики по организации и деятельности таких бирж. Эта деятельность также послужит базой для развития вторичных рынков для минимизации рыночных рисков (хеджирования), например, использование таких финансовых инструментов, как фьючерсы и опционы.

- *Техническое содействие* будет направлено на обеспечение рекомендаций по техническим, финансовым, организационным вопросам и вопросам регулирования современной товарной биржи, в том числе: (i) поддержку анализа нормативно-правовой базы, направленного на ликвидацию факторов, дестимулирующих инвестиции в товарные биржи, обеспечение баланса между содействием развитию рынка и госнадзором, а также снятие барьеров на пути создания собственных механизмов саморегулирования в биржевой индустрии (например, обеспечение арбитража в случае невыполнения обязательств по контракту); (ii) экономическое обоснование для организации современной товарной биржи и подготовка бизнес плана с описанием ясной стратегии роста для того, чтобы привлечь достаточную финансовую поддержку из местных источников; (iii) разработка внутренних процедур и правил, включая создание клиринговых палат для обеспечения гарантии выполнения контракта; (iv) рекомендации по ряду новаторских контрактов, которые могут с успехом применяться на бирже, включая разработку контрактных спецификаций, например, контракты, которые обеспечивают товарное финансирование, а не функции по торговле товаром, или использование товарной биржи в качестве инструмента для связывания сельхозпроизводителей и переработчиков с рынком

капиталов, (v) оценка возможности для создания синергии между различными рыночными инструментами, например, каким образом складские расписки могут поддержать операции товарной биржи; и (vi) оценка условий для будущего введения в действие производных инструментов таких, как фьючерсы и опционные контракты.

- *Обучение и информационно-просветительские кампании.* Будет проведено обучение потенциальных инвесторов, руководства товарных бирж, должностных лиц, занимающихся вопросами госрегулирования, ключевых компаний и агентов, нацеленное на: (i) создание необходимых условий для эффективной биржевой торговли, в частности, управление встречным риском, оценка качества продукта, содействие доступу к финансам, решение конфликтных ситуаций; (ii) информация о лучшей практике по разработке общественно-информационных кампаний, создание доверия, разработка успешных контрактов и привлечение клиентуры; и (iii) обеспечение общестратегических рекомендаций. Общественные информационно-разъяснительные программы будут проводиться в контексте семинаров Сельских финансовых консультационных услуг, а также по другим каналам (средства массовой информации и другие специально организованные форумы).

Компонент 3: Расширение охвата села услугами основных финансовых учреждений (US\$ 85,304 млн.)

142. Большая часть сельскохозяйственного кредитования предназначается для более крупных хозяйств. Хотя потребности в инвестициях 90% всех зарегистрированных хозяйств находятся на уровне 50 000 долл. США. В рамках ППСХ I были достигнуты определенные успехи в том плане, что коммерческие банки начали работать с мелкими клиентами, но усилия в этом направлении необходимо продолжить. Так как большинство мелких фермеров не имеют достаточного залога, для удовлетворения их потребностей в инвестициях можно использовать лизинг.

143. Кроме того, традиционные финансовые инструменты часто не могут полностью охватить динамику различных цепей поставок, которые связывают фермеров, торговцев, переработчиков и розничных торговцев. В результате этого интеграторы динамичных цепей поставок часто испытывают ограничения не из-за размера собственного капитала, но капитала других участников длинных цепей поставок, от которых они зависят в плане приобретения необходимых факторов производства. Проанализировав различные цепи поставок, можно разработать структурные финансовые инструменты, которые будут распределять риски и компенсации между участниками возникающих цепей поставок из хозяйства до рынка, которые способны лучше всего ими управлять.

144. Этот компонент ставит целью помочь коммерческим банкам и лизинговым компаниям ускорить инвестиционное кредитование в сельских районах, в особенности для формирующейся фермерской клиентуры. Компонент будет содействовать охвату села финансовыми услугами посредством традиционных кредитов и расширения использования нетрадиционных инструментов таких, как лизинг сельскохозяйственной техники, а также использование структурного финансирования для отдельных цепочек поставок. Это будет достигнуто посредством технического содействия в сочетании с лимитированной кредитной линией для начальных капиталовложений, чтобы стимулировать инвестиции такого рода.

145. Широкий ряд деловой активности будет приемлем для финансирования по кредитной линии, включая, (но не ограничиваясь): инвестиции в сельхозмашины и перерабатывающее оборудование, малая ирригация, многолетние культуры, а также жизнеспособная

несельскохозяйственная деятельность, например, сервис в селах, гостиничный бизнес и обслуживание, транспортные услуги и т.д. Подкомпонент структурного финансирования будет фокусироваться на отдельных товарах, имеющих более высокий потенциал и менее интегрированные цепи поставок, например, молоко, мясо, масличные, хлопок, овощи и фрукты.

Техническая помощь для участвующих финансовых учреждений (US\$ 0,604 млн.)

146. Проект укрепит функциональные возможности всех участников проекта, включая участвующие финансовые учреждения, организации/фирмы, которые занимаются или планируют заняться организацией кредитования поставщика, а также фермеров.

- *Участвующие финансовые учреждения (УФУ)* пройдут обучение, которое будет способствовать их выходу на относительно новые рынки кредитов для сельскохозяйственного сектора и сельского бизнеса, в частности, кредитования малых и средних (в отличие от крупных/корпоративных) клиентов. Обучение будет проводиться по специфике кредитования сельскохозяйственных проектов, оценке финансовой и операционной устойчивости долгосрочных инвестиционных заявок, оценке сопутствующих рисков и установлению маржи. УФУ также получают обучение по новым финансовым инструментам, лизингу и структурному финансированию.
- *Фирмы и фермеры*, участвующие и/или планирующие участвовать в структурном финансировании, пройдут обучение по вопросам эффективных цепей поставок (включая лучшую практику по обеспечению качества товарной продукции), управления риском контрактирования и юридического возмещения. Это обучение будет проводиться в рамках компонента сельских финансовых консультационных услуг. Подкомпонент структурного финансирования будет поддерживать многосторонние контрактные механизмы для отдельных товаров, в частности тех, которые имеют более высокий потенциал, но менее интегрированные цепи поставок, например, молоко, мясо, масличные культуры, плодоовощные продукты.

Кредитная линия для финансового сектора (US\$ 84,7 млн., из которых US\$ 30 млн. за счет Правительства, US\$ 30 млн. за счет Всемирного Банка, US\$ 10,8 млн. за счет УФУ, US\$ 13,9 млн. за счет бенефициаров)

147. Чтобы дать возможность УФУ опробовать эти виды деятельности, проект предусматривает финансирование кредитной линии, средства которой будут перекредитовываться частным фермерам, компаниям агробизнеса и прочим жизнеспособным сельским предприятиям.

148. Участвующие коммерческие банки и лизинговые компании будут отбираться на основе ряда критериев правомочия, которым они должны отвечать на всем протяжении их участия. Эти критерии (см. дополнение 4-1) включают соблюдение банковского законодательства и пруденциальных правил и норм, хорошее финансовое состояние, разумную банковскую политику и процедуры. В ППСХ-1 критериям отвечали семь коммерческих банков, которые участвовали в проекте: АТФбанк, ТуранАлем банк, Центркредит, Народный, Темир банк, Цеснабанк, Казкоммерцбанк. Первые шесть проявили интерес к участию в ППСХ-2. Кроме того, два новых банка, Альянсбанк и Банк Каспийский, заинтересованы в участии, что зависит от удовлетворительной оценки их состояния, которую совместно проведут правительство и МБРР.

149. УФУ будут отвечать за определение потенциальных заемщиков и проведение оценки предложенных для финансирования проектов на предмет их финансовой и операционной устойчивости и принимать на себя все риски кредитования, связанные с финансированием

проектов. Оценка и выбор субзаймов для финансирования будут проводиться на базе критериев приемлемости, выполнение которых (включая выполнение экологических нормативов и правил) будет контролироваться на всем протяжении выполнения проекта. Условия для предоставления кредитной линии перечислены в Приложении 4-2.

Условия внутреннего кредита

150. Средства кредитной линии (внутренний кредит) будут предоставляться УФУ в двух денежных единицах, долларах США и тенге, в зависимости от выбора конечного заемщика/лизингополучателя.

151. По внутреннему кредиту взимается переменная (плавающая) процентная ставка: (а) процентная ставка по долларовой части займа будет базироваться на процентной ставке, которую Всемирный банк взимает с Заемщика в соответствии с Соглашением о займе, плюс 1% маржа, чтобы компенсировать Заемщику расходы, связанные с управлением Займом и внутренними кредитами, и содержание Группы специалистов; (b) по части займа в тенге будет взиматься переменная (плавающая) процентная ставка, равная ставке рефинансирования Национального банка Казахстана. Процентные ставки для обеих валют будут пересматриваться раз в полгода.

152. Основная сумма субсидиарного займа погашается УФУ в течение 15 лет, включая льготный период, не превышающий 3-х лет, в соответствии с детальным графиком амортизации, который Минфин представит УФУ до истечения льготного периода.

153. Максимальная доля финансирования (по принципу снижения). Максимальная сумма, которую Минсельхоз может предоставить каждому УФУ из кредитной линии будет эквивалентна 100% выплат УФУ по суб-займу/лизингу за первые 12 месяцев после даты вступления проекта в силу, 85% выплат УФУ по суб-займу/лизингу за последующие 12 месяцев и после этого 75% выплат по суб-займу/лизингу.

Организация выполнения компонента

154. Группа специалистов будет нести общую ответственность за повседневную работу по надзору и мониторингу выполнения Компонента расширения охвата села услугами основного финансового сектора, включая (а) контактные связи с коммерческими банками и лизинговыми компаниями; (b) обеспечивать проверку соответствия финансируемых подпроектов и бенефициаров критериям правомочия, оговоренным в Руководстве по предоставлению ссуд и финансированию лизинга; (с) представлять соответствующую отчетность Правительству и МБРР; и (d) координировать предоставление техпомощи УФУ и представлять отзывы обеспечителям техпомощи, Правительству и Всемирному банку.

155. Соглашения о субсидиарных займах с Участвующими финансовыми учреждениями об использовании средств кредитной линии на финансирование заключаются между Минсельхозом и УФУ, и одной из подписавших сторон является Минфин как финансовый оператор погашений субсидиарных займов. Обязанности каждой из сторон перечислены в Приложении 4-3.

Компонент 4: Развитие сельского микрофинансирования (US\$ 5,372 млн.)

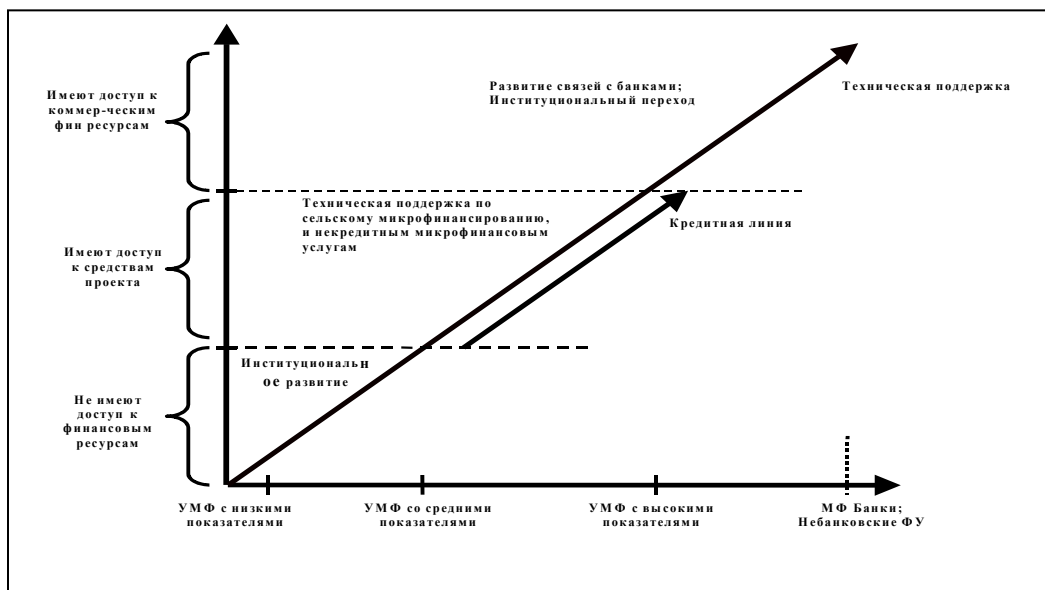
156. Как и везде в мире, УМФ в Казахстане находятся на разных стадиях развития. Их можно подразделить на три категории: *УМФ с низкими показателями деятельности*, которые находятся на стадии формирования и предлагают элементарные финансовые услуги; *УМФ со средними показателями деятельности*, которые находятся на промежуточной стадии развития и близки к

достижению операционной устойчивости; и УМФ с высокими показателями деятельности, которые характеризуются операционной устойчивостью и могут привлекать заемные средства из коммерческих источников и быстрыми темпами наращивать охват своими услугами (в настоящее время только две УМФ отвечают этим критериям, а именно ККЛФ и Азиатский кредитный фонд).

157. Цель компонента состоит в том, чтобы увеличить портфель сельских кредитов УМФ, отобранных для участия в проекте, ввиду растущего значения микрофинансирования в республике и потенциального вклада микрофинансовых услуг в удовлетворение потребностей в оборотном капитале и спроса на малые инвестиционные ссуды со стороны мелких фермеров и других сельских мелких/очень мелких предпринимателей. Это потребует сначала выявить УМФ, которые имеют потенциал и возможности расширить свои услуги на селе, и оказать им поддержку в улучшении их деятельности. Расширение охвата услугами УМФ потребует новых продуктов, приспособленных к нуждам новой сельской клиентуры. Также требуется, чтобы УМФ, будучи недепозитными учреждениями, могли в долгосрочной перспективе финансировать свои растущие портфели из коммерческих источников. Связи с коммерческими банками будут установлены только после проведения последовательной и хорошо разработанной программы по укреплению функциональных возможностей. Компонент обеспечит кредитную линию в промежуточный период до того, как УМФ получат право на привлечение средств из коммерческих источников. По достижении зрелости УМФ будет предоставлена техпомощь для дальнейшего изучения связей с коммерческими банками и поддержка возможного институционального перехода.

158. Поскольку УМФ находятся на разных этапах развития, компонент поможет УМФ продвигаться вперед и переходить из одной категории в другую до тех пор, пока они не достигнут отличных

результатов и смогут привлекать средства из коммерческих источников, или превратятся в учреждения, имеющие право держать вклады населения. Техпомощь и кредитная линия разработаны с учетом этой цели. Проект полностью



признает долгосрочный характер такого рода помощи и служит платформой для продолжения развития этих организаций. Дальнейшая поддержка может быть обеспечена в ходе ППСХ-3.

Техпомощь по развитию функциональных возможностей (US\$ 0,622 млн.)

159. *Оценка базовых показателей.* Первоначально в рамках компонента будут выявлены УМФ, способные и желающие распространить услуги на сельские районы, и готовы улучшить финансовые показатели, а также согласны предоставлять периодическую отчетность о финансовых показателях (полный перечень критериев отбора приведен в Руководстве о реализации проекта) на

основе детального базового исследования. Предполагается, что будут отобраны до 20 УМФ, включая 2 УМФ с высокими показателями, примерно 8 УМФ со средними показателями и остальные с низкими показателями. Оценка установит базовые показатели для отобранных УМФ и определит плановые показатели для техпомощи, обеспечиваемой по компоненту, и приемлемость УМФ для получения кредитной линии как часть долгосрочных бизнес планов для УМФ.

160. *Техдействие по институциональному развитию.* Общая институциональная техпомощь и помощь по укреплению функциональных возможностей будет обеспечиваться для УМФ с низкими показателями, которые находятся на стадии формирования, и будет сосредоточена на общие основы управления УМФ; укрепления их возможностей в области финансового управления, бухучета, управления рисками, кредитного анализа, руководства, отчетности и процедур надзора и прочих фидуциарных функций. Техпомощь будет обеспечиваться в рамках двух последовательных программ: первая в основном будет охватывать фидуциарные аспекты, а вторая будет сконцентрирована на управлении рисками. Помимо лекций, также будет проводиться однонедельное практическое обучение в расчете на одну УМФ. Общая подготовка будет проведена в первые два года проекта, после чего, предполагается, что УМФ будут переведены в другую категорию, достигнув, по крайней мере, среднего уровня. Более краткая и специализированная техпомощь будет обеспечиваться для УМФ среднего уровня, которые имеют определенные недостатки в операциях, что определяется на базе анализа их бизнес планов.

161. *ТП по разработке механизмов сельского кредитования.* Основные усилия ТП по укреплению функциональных возможностей будут направлены на разработку и внедрение новых продуктов МФ в сельских районах, включая сельское хозяйство. ТП обеспечит помощь для разработки стратегии по поэтапному расширению услуг в сельских районах и созданию портфеля сельских кредитов, а также развития возможностей для идентификации, оценки и мониторинга сельского или сельскохозяйственного портфеля, разработки практических механизмов сельского кредитования и новых некредитных финансовых инструментов таких, как микролизинг и микрофинансирование. Этот подкомпонент получит пользу от дополнительной деятельности по поддержке сектора, предусмотренной для ППСХ 2: укрепление сельскохозяйственного страхования, проведение и диверсификация сельских услуг по распространению информации и знаний. Такая деятельность первоначально будет проводиться международными экспертами для УМФ высокого и среднего уровня, а на втором этапе проекта местными экспертами для УМФ низкого уровня, которые могут быть переведены на другой уровень. Эти организации получают право на получение займов из кредитной линии для компонента.

162. *ТП по установке связей с коммерческими банками и переходу на более высокий уровень.* Будет предоставлена ТП двух типов, чтобы УМФ, которые доказали свою способность увеличивать и обеспечивать устойчивость портфеля сельских кредитов, могли привлекать средства из коммерческих источников. С одной стороны, целевая ТП будет предоставлена кредитным отделам коммерческих банков по вопросам оценки портфеля УМФ, оценки функциональных возможностей УМФ, систем и процедур перекредитования средств для УМФ. С другой стороны УМФ высокого уровня получают целенаправленную ТП на последнем этапе проекта по установке агентских отношений с банками, например, выступать в роли агентов коммерческих банков в нахождении клиентов и проведении их предварительной оценки. ТП будет использоваться для укрепления таких взаимоотношений посредством привлечения международного опыта. Специальная ТП будет предоставлена в конце проекта тем УМФ, которые имеют наиболее устойчивые портфели сельских кредитов, чтобы подготовить их к переходу на уровень более формального института сельского кредитования, например, небанковский финансовый институт или банк микрофинансов. Помимо этого, политический диалог и целевые инициативы будут направлены на повышение информированности и ознакомление лиц,

принимающих решения, с лучшей международной практикой по разным аспектам, связанным с микрофинансированием и отношений с коммерческими банками.

Содействие получению доступа к коммерческим фондам для ссудного капитала (US\$ 4,75 млн.)

163. Определенные ограниченные проектные фонды будут переданы в ссуду для УМФ для перекредитования их клиентам. Эти фонды позволят УМФ испробовать новые продукты для клиентов, улучшить их финансовое состояние, подготовить их к вступлению в отношения с коммерческими банками на предмет получения кредитов, что является конечной целью, при этом отобранные УМФ до предоставления им таких средств будут (i) обеспечены целевой и всесторонней технической помощью; (ii) подготовят бизнес план с четкой и реалистичной программой, включая обоснованные показатели устойчивости и расширения услуг, и ясную стратегию роста; их финансовая отчетность пройдет проверку в соответствии с международными стандартами аудита, и будут выполнены другие количественные и качественные показатели деятельности (см. Приложение 4-3); и (iii) они продемонстрируют удовлетворительную деятельность в соответствии с установленными минимальными критериями.

164. УМФ высокого уровня получают право на заем, доля из которых выданных кредитов в портфеле непогашенных ссуд на реализацию микрофинансовых сельских пилотных проектов, разработанных по компоненту, не превышает 20%. УМФ среднего уровня, не достигшие финансовой устойчивости, но согласившиеся выполнять определенные плановые показатели, смогут брать займы увеличивающиеся суммы, согласованные в бизнес плане, при условии постоянных удовлетворительных показателей деятельности.

165. Правительство предоставит УМФ средства кредитной линии в тенге по ставке дисконтирования Нацбанка Казахстана. Эти подзаймы имеют 3-х летний срок погашения при льготном периоде 1 год. УМФ свободны в установке процентных ставок по перекредитованным средствам.

Организационная схема выполнения компонента

166. Выполнение компонента будет координироваться специалистом по микрофинансам из ГС. Этот специалист будет оценивать и готовить заявки для осуществления выплат средств со Спецсчета, координировать технические и учебные аспекты микрофинансового компонента. Что касается кредитной линии для УМФ, то погасительные платежи будут помещаться в возобновляемый фонд, управление которым будет осуществляться Минфином, и средства которого будут повторно перекредитовываться УМФ на тех же условиях. Более детальные организационная схема находится в Руководстве по Сельскому Инвестированию для МФИ.

167. Международная техпомощь обеспечит техническую и стратегическую поддержку для компонента сначала в течение 4 месяцев, а затем в течение 2-х месяцев, начиная со второго года до конца проекта. Кроме того, проект предусматривает специальную техпомощь для обучения и развития управленческого звена, а также для выполнения пилотных проектов МФ в сельских районах.

168. Вся работа по ТП в рамках компонента будет проводиться при активном участии недавно созданной Ассоциации микрофинансирования. Предполагается, что Ассоциация создаст необходимые функциональные возможности в течение первых двух лет проекта и станет самостоятельно обеспечивать ТП для УМФ, включая ТП по новым продуктам и связям с коммерческими банками, для УМФ, недавно переведенных из низкой категории в среднюю, на 3

и 4 годах проекта, и, возможно, институциональную ТП для новых УМФ нижнего уровня. В конце 2-го года проект будет использовать Ассоциацию для координации микрофинансового компонента, включая координацию техпомощи для членов УМФ. Однако ответственность за финансовое управление останется за ОУП.

169. Аудит участвующих УМФ будет обязательным только для тех УМФ, которые подают заявку на фонды для перекредитования из средств кредитной линии в рамках проекта или впоследствии из коммерческих источников. Поскольку УМФ, которым будет предоставлены займы средства из проекта, будут самыми сильными, их аудит уже проведен и включен в годовые отчеты и финансовые сводки. Аудит проектных счетов будет проводиться в соответствии с нормами и правилами Всемирного банка для отбора УМФ и их аудита.

170. Несмотря на то, что большинство активных мер в рамках компонента будет проводиться на пилотной основе с участием специально отбираемых УМФ, которые имеют потенциал для увеличения сельского портфеля кредитов, от проводимой в рамках проекта работы, в частности, учебных материалов и накопленных знаний, выиграет вся индустрия МФ. Сбором информации и знаний и распространением передовой практики по развитию сельского микрофинансирования будет заниматься недавно созданная Ассоциация микрофинансирования.

Дополнение 4-1. Критерии приемлемости участвующих финансовых институтов

171. Для участия в проекте финансовые институты (потенциальные УФУ) должны постоянно отвечать следующим критериям:

Коммерческие банки

A. Общие нормы:

- (i) Соблюдать все банковское законодательство и пруденциальные правила Нацбанка Казахстана.
- (ii) Быть заинтересованными и выполнять обязательство по обслуживанию круга клиентов, которые являются целевыми бенефициарами ППСХ 2.
- (iii) Иметь не менее 75% частного капитала.
- (iv) Проходить ежегодную аудиторскую проверку, проводимую в соответствии с международными стандартами аудита.

B. Финансовые пруденциальные нормы:

- (i) Постоянно выполнять пруденциальные правила, установленные Нацбанком Казахстана, и в частности:
 - a. Обеспечивать требуемый минимальный уровень уставного капитала, время от времени устанавливаемого Нацбанком.
 - b. Постоянно поддерживать коэффициент достаточности капитала;
 - c. Постоянно поддерживать резерв для покрытия потерь по ссудам на уровне не меньше требуемого минимального в соответствии с правилами Нацбанка;
 - d. Полностью соблюдать установленные законом резервные требования Нацбанка;
 - e. Соблюдать максимальный разрешенный размер риска на одного заемщика, связанных заемщиков и лиц, имеющих внутренние связи с банком, в процентной доли в общем капитале УФУ, определяемой и установленной Нацбанком;
 - f. Выполнять требование по минимальному уровню коэффициента ликвидности, установленному Нацбанком;
 - g. Поддерживать разрешенные лимиты открытой валютной позиции;
 - h. Поддерживать отношение инвестиций в фиксированные активы и другие нефинансовые активы к собственному капиталу в разрешенных пределах;
- (ii) Иметь позитивную чистую прибыль за текущий и два предшествующих финансовых года, что подтверждается финансовыми отчетами, аудит которым проведен в соответствии с МСА.

- (iii) Иметь приемлемое качество активов, и приемлемую политику, процедуры и навыки управления качеством активов,.

C. Нормы корпоративного руководства и управления:

- (i) Иметь Совет директоров, ответственный за определение общепанковской политики и надлежащий контроль за банковскими операциями.
- (ii) Иметь квалифицированный и способный управленческий аппарат.
- (ii) Иметь обоснованный бизнес план и надлежащий бюджет и процедуры бюджетного контролирования.
- (iv) Иметь сбалансированную политику и процедуры кредитования, в том числе в отношении полного кредитного цикла, управления проблемными займами, списания активов, лиц, уполномоченных на одобрение кредита и т.д.
- (v) Иметь удовлетворительные процедуры внутреннего контроля и аудита, включая принципы и порядок бухучета и ведения финансовых документов, внутренний контроль и отчетность, контроль операций, что подтверждается внешними аудиторами.
- (vii) Не иметь риска по открытой процентной позиции, что подтверждается финансовыми отчетами, прошедшими аудит.
- (viii) Иметь систему внутренней отчетности и информации для управления, которая может обеспечить достаточную информацию, необходимую для управления банковскими операциями, деятельностью и рисками.

D. Прочие нормы:

- (i) Иметь достаточную сеть отделений в сельских районах или сеть выездных сотрудников по кредитам.
- (ii) Иметь необходимый штат, знания, материальные и прочие ресурсы для освоения кредитной линии, предоставленной в рамках проекта.

Лизинговые компании

A. Общие положения:

- (i) Иметь правовой статус, позволяющий заниматься операциями лизинга;
- (ii) Соответствовать критериям и пруденциальным правилам, перечисленным ниже, и проводить деятельность согласно применимому действующему законодательству РК.
- (iii) Быть заинтересованными и выполнять обязательство по обслуживанию круга клиентов, которые являются целевыми бенефициарами ППСХ 2.

- (iv) Быть на 75% в частной собственности.
- (v) Проходить ежегодную аудиторскую проверку, проводимую в соответствии с международными стандартами аудита.
- (vi) Представлять финансовые отчеты с периодичностью, установленной надзорным органом, который создается для этой цели в рамках проекта.

В. Финансовые пруденциальные нормы::

- (i) Постоянно выполнять следующие пруденциальные правила:
 - a. Объем сделок в лизинговой компании, связанных с обслуживанием одного клиента не превышает 25% собственного капитала компании (сумма незатронутого капитала, излишков и свободных резервов, которая определяется по окончании предыдущего квартала);
 - b. Общие обязательства для любого лизингополучателя не превышают 25% от общих активов лизингополучателя;
 - c. Никаких новых обязательств не принимается в отношении сектора или индустрии, если объем сделок лизинговой компании в этом секторе превышает 25% портфеля неоплаченного лизинга;
 - d. Доход от лизинговой деятельности составляет не менее 65% от общих доходных поступлений лизинговой компании;
 - e. Средний взвешенный срок амортизации неоплаченных займов лизинговой компании идентичен или превышает средневзвешенный срок чистой дебиторской задолженности по лизинговому портфелю;
 - f. Отношение долгосрочных обязательств по заемным средствам к акционерному капиталу не превышает 6:1 в любое время;
 - g. Иметь приемлемое качество активов, как балансовых, так и внебалансовых, при этом портфель плохих лизингов не должен превышать 5% от общего портфеля, и иметь приемлемую политику, процедуры и навыки управления качеством активов;
 - h. В любой трехмесячный период общие сроки платежей по всем займам, которые обязана погасить лизинговая компания, не превышают общие сроки платежей к поступлению от лизингополучателей, за исключением случаев, когда они покрываются неиспользованными финансовыми обязательствами, или когда используется механизм пролонгации кредита посредством выдачи новой ссуды для его погашения;
 - i. Резерв на убытки по ссуде формируется с учетом размера и качества портфеля лизинга, но составляет минимум 2% от неоплаченных лизингов клиентов;

- j. Политика лизинговой компании по дивидендам обеспечивает справедливую прибыль для акционеров, однако предусматривает удержание выручки и резервов в размере, позволяющем обеспечить рост компании;
 - k. Любой залог или иной актив, принадлежащий лизингополучателям, полученный в результате принудительной конфискации в связи с лизинговыми сделками, необходимо реализовать в течение трех месяцев со дня получения, при этом избегая значительного упадка цены.
- (ii) Иметь позитивный чистый доход за текущий и два предыдущих финансовых года или со времени начала операций лизинговой компании, что подтверждается финансовыми отчетами, прошедшими аудит согласно МСА.
 - (iii) Активы компании должны быть должным образом застрахованы в соответствии с хорошей деловой практикой.

C. Нормы корпоративного руководства и управления:

- (i) Иметь Совет директоров, ответственный за определение общей политики лизинговой компании и надлежащий контроль за операциями лизинга.
- (ii) Иметь квалифицированный и способный управленческий аппарат.
- (iii) Иметь обоснованный бизнес план и надлежащий бюджет и процедуры бюджетного контролирования.
- (iv) Иметь сбалансированную политику и процедуры лизинга, в том числе в отношении полного кредитного цикла, управления проблемными займами, списания активов, лиц, уполномоченных на одобрение кредита и т.д.
- (vi) Иметь удовлетворительные процедуры внутреннего контроля и аудита, включая принципы и порядок бухучета и ведения финансовых документов, внутренний контроль и отчетность, контроль операций, что подтверждается внешними аудиторами.
- (vii) Не иметь риска по открытой процентной позиции, что подтверждается финансовыми отчетами, прошедшими аудит.
- (viii) Иметь необходимый штат, знания, материальные и прочие ресурсы для освоения кредитной линии, предоставленной в рамках проекта.

Дополнение 4-2. Критерии приемлемости, порядок одобрения и основные условия субзаймов и лизингов, предоставляемых из кредитной линии

Субзаймы для инвестиционного финансирования

172. Максимальная сумма финансирования на одного субзаемщика. Максимальная совокупная сумма непогашенного финансирования из кредитной линии для одного заемщика не должна превышать эквивалента US\$ 100,000 (за исключением инвестиций в цепь поставок). Кроме того, заем будет софинансироваться УФУ. Финансирование из кредитной линии составит минимум 50% от общей суммы суб-кредита, выдаваемого субзаемщику.

173. Приемлемые бенефициары: индивидуальные семейные хозяйства, предприятия сельхозпроизводства, переработки, маркетинга и обслуживания, являющиеся акционерными компаниями, компании с ограниченной ответственностью, фермерские объединения, кооперативы и товарищества, другие официально зарегистрированные частные предприятия или предприниматели, занимающиеся экономической деятельностью в сельских районах.

174. Приемлемые инвестиции включают, но не ограничиваются:

- (a) внутривладельческие инвестиции для развития сельскохозяйственного производства и животноводства;
- (b) инвестиции для развития переработки, хранения, упаковки, маркетинга и др. смежных подсекторов сельского хозяйства;
- (c) инвестиции в несельскохозяйственную деятельность в сельских районах, включая промышленную, коммерческую, и др. предприятия.

175. Участие субзаемщиков. Субзаемщики должны из собственных ресурсов обеспечить вклад в денежной и/или натуральной форме в размере 20% от стоимости субпроекта.

Лизинги

176. Подкомпонент финансирует лизинги производственных активов, включая, но не ограничиваясь: сельхозтехника, оборудование для агропереработки, другое промышленное и непромышленное оборудование.

177. Максимальная сумма финансирования на одного субзаемщика. Максимальная совокупная сумма непогашенного финансирования из кредитной линии для одного заемщика не должна превышать эквивалента US\$ 100,000 (за исключением инвестиций в цепь поставок). Кроме того, заем будет софинансироваться УФУ. Финансирование из кредитной линии составит минимум 50% от общей суммы суб-кредита, выдаваемого субзаемщику.

178. Приемлемые бенефициары: индивидуальные семейные хозяйства, предприятия сельхозпроизводства, переработки, маркетинга и обслуживания, являющиеся акционерными компаниями, компании с ограниченной ответственностью, фермерские объединения, кооперативы и товарищества, другие официально зарегистрированные частные предприятия или предприниматели, занимающиеся экономической деятельностью в сельских районах.

179. Критерии приемлемости для лизинга:

- (a) условием договора полная выплата финансового лизинга с полной амортизацией общей стоимости в течение установленного срока лизинга;

(b) лизингополучатель несет ответственность за все затраты на эксплуатацию и ремонт, налоги, страховку и т.д.

180. Участие лизингополучателя. Лизингополучатель должен внести первоначальный взнос в размере не менее 20% от стоимости лизинга.

Инвестиционное финансирование для цепи поставок

181. Каждый УФУ сможет предоставить субзаймы/лизинги на общую совокупную сумму, не превышающую US\$ 1 млн. на УФУ, в качестве инвестиционного финансирования для мелких фермеров, участвующих в договорах с агроперерабатывающими предприятиями. В рамках таких договоров агроперерабатывающие компании будут брать кредиты от УФУ для инвестиционных целей, а затем передавать средства субзайма в виде наличности или товаров фермерам, участвующим в договорах цепи поставки.

182. Максимальная сумма финансирования из кредитной линии обеспеченная для фермеров в виде товаров не должна превышать эквивалента US\$ 100,000 на фермера. Общая сумма субзайма/лизинга, предоставленная одной агроперерабатывающей компании не должна превышать эквивалента US\$ 1 млн.

183. Приемлемыми бенефициарами по этому подкомпоненту будут агроперерабатывающие компании, желающие прочно закрепить договорные отношения с сельхоз. производителями, которые будут использовать средства субзайма на модернизацию оборудования и техники для фермеров, преданных контрактным отношениям с агропереработчиком, с тем чтобы обеспечить улучшение качества сырья.

184. Критерии приемлемости для субзаймов:

(a) Инвестиционные займы для улучшения производства и/или качества компаний-поставщиков (мелких фермеров), работающих по договору подряда с агроперерабатывающей компанией;

(b) Обязательное предусловие для получения субзайма состоит в том, чтобы субзаемщик подписал договоры о поставке с предприятиями, расположенными в цепи поставки выше и ниже него;

(c) Такая схема должна быть экономически и финансово жизнеспособной, технически обоснованной, иметь приемлемый бизнес план, и на основании поступлений денежной наличности продемонстрировать способность субзаемщика амортизировать субзаем на условиях погашения, согласованных между УФУ и субзаемщиком.

185. Участие субзаемщика. Субзаемщики (агроперерабатывающая компания) должны из собственных ресурсов обеспечить вклад в денежной и/или натуральной форме в размере 20% от стоимости субпроекта.

Общие условия применимые ко всем соглашениям о субзаймах/лизингах по ППСХ-2

186. Критерии отбора и оценки подпроектов. УФУ будут отвечать за выявление потенциальных субзаемщиков и определение типа субпроекта для финансирования, а также за соблюдение критериев приемлемости для инвестиций и бенефициаров субзаймов и лизингов, оговоренных в Внутреннем кредитном соглашении и Руководстве. За исключением положений об порядке одобрения субзаймов/лизингов для новых УФУ, УФУ будут иметь полную независимость в одобрении субзайма и нести полный риск кредитования. Субзаймы/лизинги предоставляются

для подпроектов, отбираемых УФУ на основании детального обоснования и тщательной оценки, которая охватывает все аспекты предлагаемого подпроекта, например: (а) техническое обоснование и экономическая, финансовая и коммерческая жизнеспособность предлагаемого подпроекта; (b) оценка структуры собственности заемщика, финансовое состояние, способность обслуживать субзаем/лизинг, а также кредитоспособность, успешная деятельность, организационная и управленческая система, штат технических сотрудников, производственный опыт для реализации подпроекта; и (с) способность выполнять положения руководства Всемирного банка по закупкам и окружающей среде, действующие во время оценки подпроекта.

187. Процентные ставки по субзаймам/лизингам. УФУ взимает процентную ставку по основным непогашенным суммам субзаймов/лизингов, которая устанавливается с учетом преобладающей процентной ставки по Соглашению субсидиарного займа и маржи, определяемой УФУ в каждом конкретном случае с учетом оценки риска, административных затрат и прочих соображений.

188. Выбор валюты для субзаймов/лизингов. Субзаймы/лизинги для бенефициаров предоставляются и погашаются в долларах США и тенге в зависимости от индивидуального решения субзаемщика/лизингополучателя во время подписания договора с УФУ. Субзаемщики/лизингополучатели погашают основную сумму и проценты в той валюте, в которой была предоставлена ссуда/лизинг.

Дополнение 4-3. Порядок снятия средств кредитной линии

189. Соглашение о субсидиарном займе подписывается тремя сторонами: УФУ, Минсельхоз как администратор проекта и Минфин. Участвующие стороны имеют следующие обязанности:

УФУ:

- (i) проводит операции в соответствии с критериями, оговоренными в юридических соглашениях, например ВКС и этом Руководстве;
- (ii) выплачивает (или в особых случаях одобряет) субзаймы для приемлемых бенефициаров согласно внутренним процедурам;
- (iii) представляет список субзаймов для финансирования или рефинансирования из кредитной линии вместе с отдельным информационным листом по подпроекту для каждого субзайма в списке, в Минсельхоз с тем, чтобы временной период между датой правомерного расхода и датой представления заявки на снятие средств не превышал 90 дней с даты получения заявки.

ГС:

- (i) в течение 3 рабочих дней со дня подачи заявки рассматривает предлагаемые субзаймы, представленные УФУ, на предмет их технической приемлемости (оценка финансовой и экономической обоснованности проводится УФУ).
- (ii) в письменном виде информирует УФУ об одобрении или отклонении субзаймов, исходя из их технической приемлемости;
- (iii) подготавливает заявку на снятие средств вместе с сопроводительным письмом и прилагает списки кредитов;
- (iv) отправляет пакет документов начальнику управления внешних связей и инвестиций Минсельхоза.

Минсельхоз:

- (i) подписывает заявку на снятие средств ;
- (ii) отправляет подписанные документы по снятию средств со Спецсчета или с Проектного счета в Всемирный банк;
- (iii) информирует Минфин относительно перевода средств УФУ;

Минфин:

- (i) рассчитывает комиссионный сбор за обязательство и процентную ставку, подлежащую уплате банками;
- (ii) дорабатывает и согласовывает графики амортизации с УФУ и Минсельхозом;
- (iii) переводит погасительные платежи во Всемирный банк.

Дополнение 4-4. Критерии приемлемости организаций микрофинансирования для получения кредитной линии

Количественные критерии:

Достаточность капитала

- Лeverедж (рисковые активы/собственный капитал)[менее 8]
- Достаточность резервов (фактический/требуемый резерв на случай убытков от непогашения ссуды) [более 40%]

Качество активов

- Портфель рискованных ссуд (задержка в погашении более 30 дней + кредиты в процессе юридического взыскания + портфель с пересмотренным сроком погашения ссуд 0-30 дней)/валовый портфель ссуд) [менее 9%]
- Списания (чистые списания/портфель ссуд) [менее 5%]

Управление (качественная оценка)

Доходы

- Прибыль на акционерный капитал (чистый доход/средний акц.капитал) [более 5%]
- Эффективность операций (расходы на операции/средний валовой портфель ссуд) [менее 30%]
- Прибыль от активов (чистый доход/средние активы) [более 1%]

Ликвидность

- Продуктивность других текущих активов (доход от процентов, полученный наличностью или в эквиваленте/(среднемесячная наличность + эквиваленты наличности) x средняя ставка по 3-месячным депозитам) [меньше $\pm 30\%$]

Факторы качества (повышения устойчивости)

Достаточная обеспеченность капиталом

- Способность мобилизовывать собственный капитал

Качество активов

- Система классификации портфеля
- Продуктивность долгосрочных активов
- Инфраструктура

Управление

- Руководство/управление
- Людские ресурсы
- Процессы, контроль и аудит
- Системы информационной технологии
- Стратегическое планирование и бюджет

Выручка

- Процентная ставка

Ликвидность

- Структура обязательств
- Наличие фондов для удовлетворения спроса на кредиты
- Прогнозы денежных поступлений

Приложение 5: Расходы по проекту
КАЗАХСТАН: ВТОРОЙ ПОСТ-ПРИВАТИЗАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ПОДДЕРЖКИ
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА (ЭТАП 2 АПЗ)

Проектные расходы по компонентам	Местные в US \$ млн.	Зарубежные в US \$ млн.	Всего в US \$ млн.
Сельские консультационные услуги	1,281	0,4	1,681
Управление сельскохозйственным риском	1,424	0,5	1,924
Охват села услугами основных финансовых учреждений	72,304	13	85,304
Микрофинансирование	4,922	0,4	5,372
Управление и координация проекта	0,46	0	0,46
Резерв на ценовые изменения	0.65	0.7	1.35
Общая стоимость проекта	81.091	15	96,091

**Приложение 6: Организационная схема выполнения проекта
КАЗАХСТАН: ВТОРОЙ ПОСТ-ПРИВАТИЗАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ПОДДЕРЖКИ
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА (ЭТАП 2 АПЗ)**

Управление проектом

190. Министерство сельского хозяйства будет нести общую ответственность за реализацию проекта, включая управление Проектным счетом и Специальным счетом, а также ведение учета всех связанных с проектом операций. Минсельхоз обеспечит выполнение требований аудита со стороны участвующих коммерческих банков. Согласно установленным правилам Национального банка Казахстана к лизинговым компаниям не предъявляется требование проходить аудит. Тем не менее, все участвующие лизинговые компании должны согласиться на периодический контроль. Вследствие этого Минсельхоз будет продолжать пользоваться услугами местной аудиторской фирмы, которая раз в год будет оценивать финансовое состояние участвующих лизинговых компаний. Минсельхоз также обеспечит своевременную подготовку годовых аудиторских отчетов. См. детальное описание порядка финансового управления и выплат и расходования заемных средств в Приложении 7.

191. Минсельхоз будет заниматься закупками всех товаров и услуг для всего проекта. Тем не менее, все закупки, связанные с подпроектами, финансируемыми по кредитной линии, будут проводиться самими бенефициарами; при этом Минсельхоз будет обеспечивать соблюдение критериев приемлемости закупок, которые изложены в соответствующем Руководстве по сельским инвестициям. См. детальное описание порядка закупок в Приложении 8.

192. В частности, руководитель Управления внешних связей и инвестиций Минсельхоза будет отвечать за повседневную работу по реализации проекта. Руководителю будет оказывать помощь группа 4 специалистов, состоящая из консультантов, специально взятых на работу для этой цели.

193. Основные обязанности ГС, которая будет работать под надзором Минсельхоза, будут включать (но не ограничиваться) следующее: (а) подготовка и выполнение годовой рабочей программы; (б) мониторинг, оценка и отчетность для Правительства, Банка и других заинтересованных лиц; (с) закупка товаров и услуг; (d) управление деятельностью исполнительными организациями проекта – УФУ, консультационные компании и др. задействованные организации; (е) ведение и Специального счетов и ведение учета всех связанных с проектом операций; и (f) обеспечение подготовки годовых аудиторских отчетов по проекту и представления обязательных аудиторских отчетов УФУ.

194. *Компонент сельских финансовых консультационных услуг.* Ответственность за текущее исполнение деятельности в рамках компонента несет консультант компонента, нанятый минсельхозом в составе ГС. Минсельхоз отберет национальную компанию, которая будет осуществлять управление обучением и отвечать за организацию всей программы обучения в соответствии с техзаданием, представленным в Руководстве по реализации проекта. Помимо этого, Минсельхоз при поддержке компании по управлению обучением также привлечет для работы шесть специалистов по обучению, из которых три должны обладать международным опытом. Эти три специалиста по обучению заключат прямой контракт с Минсельхозом, не будучи частью контракта с компанией по управлению обучением. Это позволит обеспечить гибкость контракта с консультационной компанией и содействовать оценке индивидуальных результатов работы в отличие от групповых. Специалисты по обучению подготовят группу преподавателей, которые в свою очередь, обеспечат подготовку местных консультантов. Такая схема представлена в Приложении 6-1.

195. *Компонент управления рисками.* В отношении Программы страхования в растениеводстве Минсельхоз будет работать в тесном контакте с Казгидрометеорологией, Институтом космических исследований, органом, ответственным за растениеводство, государственным органом, ответственным за фонд страховых возмещений, частными страховыми компаниями и другими органами, которые занимаются управлением и контролем программы. В плане Подкомпонента товарной биржи Минсельхоз будет работать в тесном контакте с Минторговли и индустрии, Комитетом по торговле, Казагромаркетингом, Зерновым союзом и др. заинтересованными сторонами, включая существующие товарные биржи и потенциальных инвесторов в современные биржи.

196. *Компонент расширения охвата села услугами основных финансовых учреждений.* В рамках кредитной линии Минсельхоз будет перекредитовывать заемные средства приемлемым УФУ на основании Соглашения о субсидиарных займах с Участвующими финансовыми учреждениями, которые заключаются между Минсельхозом, каждым из УФУ и Минфином. В качестве УФУ будет выступать коммерческий банк или лизинговая компания, отбор которых будет проводиться на основе ряда критериев приемлемости. УФУ, в свою очередь, будет перекредитовывать средства в виде субзаймов приемлемым конечным бенефициарам в соответствии с Руководством по сельским инвестициям для финансового сектора и нести полный кредитный риск по субзайму. Минсельхоз, используя ГС, будет: (а) рассматривать предлагаемые для финансирования субзаймы на предмет их соответствия целям развития проекта и критериям приемлемости; (б) объединять и обрабатывать заявки на пополнение средств, полученных от УФУ; и (с) обеспечивать перевод адекватных средств для УФУ.

197. Министерство финансов, сторона, подписывающая Внутреннее кредитное соглашение, будет иметь следующие обязанности по финансовому управлению: (а) исчислять подлежащую уплате процентную ставку по внутреннему кредиту и уведомлять УФУ и УМФ о подлежащих уплате суммах; (б) разрабатывать график погашения основной суммы внутреннего кредита; и (с) обеспечивать соблюдение УФУ и УМФ соответствующих графиков погашения субсидиарных займов и принимать надлежащие меры в случае их несоблюдения. Прочие аспекты, включая критерии приемлемости, обсуждаются в Приложении 4.

198. *Компонент развития микрофинансирования.* Минсельхоз через специалиста по микрофинансам из ГС будет отвечать за координацию выполнения этого компонента: управлять выплатой средств со Спецсчета, координировать технические и учебные аспекты микрофинансового компонента. Консультанты с международным опытом обеспечат техническую и стратегическую поддержку для компонента сначала в течение 4 месяцев, а затем в течение 2-х месяцев, начиная со второго года до конца проекта. Кроме того, проект предусматривает специальную техпомощь по обучению и разработке новых продуктов, а также выполнения пилотных проектов МФ в сельских районах.

199. Вся работа по ТП в рамках компонента будет проводиться при активном участии недавно созданной Ассоциации микрофинансирования. Предполагается, что Ассоциация создаст необходимые функциональные возможности в течение первых двух лет проекта. В конце 2-го года проект будет использовать Ассоциацию для координации микрофинансового компонента, включая координацию техпомощи для членов УМФ. Однако ответственность за финансовое управление останется за Минфином. Кроме того, УМФ, подающие заявку на получение средств из Кредитной линии УМФ, должны представить финансовые отчеты, прошедшие аудит в соответствии с международными стандартами.

200. Несмотря на то, что большинство активных мер в рамках компонента будет проводиться на пилотной основе с участием специально отбираемых УМФ, которые имеют потенциал для увеличения сельского портфеля кредитов, от проводимой в рамках проекта работы, в частности, учебных материалов и накопленных знаний, выиграет вся индустрия МФ. Сбором информации и знаний и распространением передовой практики по развитию сельского микрофинансирования будет заниматься недавно созданная Ассоциация микрофинансирования.

Мониторинг и оценка выходных показателей/результатов

201. Проект нацелен на ускорение темпов инвестиционного кредитования сельской экономики, чему будет способствовать техническая помощь для кредиторов, потенциальных заемщиков и обеспечителей частных консультационных услуг; поддержка механизмов управления рисками, а также кредитная линия, направленная на стимулирование кредитования. Ввиду каталитического характера проекта измерение воздействия проекта на инвестиционное кредитование сельской экономики не ограничивается непосредственными бенефициарами кредитной линии, предоставленной в рамках проекта. Скорее всего, воздействие охватывает дополнительное кредитование, выходящее за пределы предполагаемого роста кредитования при сценарии неосуществления проекта.

202. Данные о прямых бенефициарах будут получены Минсельхозом от индивидуальных УФУ (включая УМФ). Однако данные о совокупном росте сельского кредитования со стороны коммерческих банков будут получены от Нацбанка Казахстана, который занимается этим и предоставляет информацию с минимальными задержками. Общие данные по кредитованию лизинговых компаний в сельской местности будут собираться Минсельхозом на квартальной основе. Данные по УМФ будут обеспечиваться на квартальной основе Ассоциацией по микрофинансированию.

203. Минсельхоз будет отвечать за объединение этой информации. Помимо этого, МСХ будет вести все данные о проектных вводных ресурсах и выходных результатах. Сбор и анализ данных, работа со всеми участниками проекта по мониторингу и оценке, своевременное информирование лиц, принимающих решения, будет являться одной из непосредственных задач группы консультантов, внутри которой каждый консультант компонента предоставляет необходимые данные, а главный консультант систематизирует эту информацию и передает в Минсельхоз.

Приложение 6-1: Сельские финансовые консультационные услуги, организационная схема обучения



**Приложение 7: Организация финансового управления и выплат заемных средств
КАЗАХСТАН: ВТОРОЙ ПОСТ-ПРИВАТИЗАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ПОДДЕРЖКИ
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА (ЭТАП 2 АПЗ)**

Финансовое управление

204. Оценка системы финансового управления Проекта была проведена в ноябре 2003 и феврале 2004 для определения насколько существующие процедуры отвечает требованиям Всемирного банка. Процедуры финансового управления включают наличие системы бухгалтерского учета, финансовую отчетность, персонал, аудит, и внутренний контроль Минсельхоза в период подготовки проекта. В мае 2004, обновленная оценка процедур финансового управления установило что система финансового управления удовлетворяет и соответствует требованиям Всемирного банка.

205. *Вопросы финансового управления в стране.* Оценка финансовой ответственности страны для Казахстана была завершена в 2002 и представлена Правительственным ведомствам в сентябре 2002. Оценка представила много рекомендаций по улучшению финансовой ответственности в государственном секторе страны, включая среди других, внешний аудит и общественный надзор, укрепление внутреннего аудита в бюджетных организациях, ответственность в государственных компаниях; улучшение управления и прозрачности правительственных программ.

206. *Сильные стороны.* Основное преимущество системы финансового управления Минсельхоза – продолжение работы того же персонала отвечающего за реализацию существующих проектов в бюджетном департаменте Минсельхоза и Управления внешних связей и инвестиций.

207. *Агентство реализации.* Минсельхоз через бюджетный департамент, будет контролировать поток средств и бухгалтерскую отчетность, включая подготовку квартальных отчетов по финансовому управлению. ГС будет контролировать мониторинг и оценку Проекта. Персонал Минсельхоза и ГС имеет предыдущий опыт с реализацией проектов и знакомы с требованиями Всемирного банка по фин управлению и снятию средств.

208. *Поток средств.* Средства Проекта будут сниматься через Специальный счет в коммерческом банке приемлимым для Всемирного банка. Для адекватной реализации проекта, Минсельхоз создаст, и будет управлять по условиям приемлимым для Всемирного банка Специальный счет в местном коммерческом банке. Все платежи по расходам проекта финансируемым за счет Правительства, будут производиться с банковских счетов Казначейства Министерства финансов.

209. Минсельхоз будет управлять Специальным счетом, включая подготовку запросов на снятие средств и подтверждающих документов, пополнение и своевременную сверку Специального счета. Запросы на пополнение счета должны подаваться минимум раз в месяц и должны включать Отчет сверки Специального счета и необходимые подтверждающие документы.

210. *Персонал.* Минсельхоз назначил ответственный персонал из бюджетного департамента которые имеют опыт с реализации ППСХ-1 и других проектов. ГС также будет включать консультанта ответственного за реализацию ППСХ-1.

211. **Политика учета и Процедуры.** Минсельхоз должны через бюджетный департамент будет вести учетные документы и счета в соответствии с существующими политиками и процедурами Министерства, и специфичными процедурами проекта установленными плане реализации проекта как описанно Руководстве по финансовму управлению. Счета бду составлены в соответствии с обще принятыми стандартами бухгалтерского учета, будут отражать прогресс проекта и финансирование, операции и расходы. Счета проекта будут отражать все трансакции во время реализации проекта по займу и по финансированию за счет средств Правительства по компонентам и по расходным категориям. Счета проекта будут отражаться отдельно от счетов бюджета или от счетов проекта финансируемым извне, подготавливать финансовую отчетность в приемлемой для Банка форме, должным образом отражающую связанные с Проектом операции, ресурсы и расходы

212. **Внутренний аудит.** Внутри Министерства сельского хозяйства нет департамента внутреннего аудита. Деятельность МСХ периодически проверяется Комитетом финансового контроля при Министерстве финансов, а также подвергается ежегодному аудиту со стороны Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета. В целях займа МБРР аудит этих двух организаций не будет использоваться.

213. **Внешний аудит.** Ежегодный аудит счетов проекта будет осуществляться в соответствии с *Руководством по финансовой отчетности и аудиту проектов, финансируемых Всемирным банком (июнь 2003 г.)*. Вступившее в силу с 1 июля 2003 года Руководство требует единого аудиторского заключения по финансовой отчетности проекта в целом, которая включает выписку со Специального счета и расходные ведомости, согласно которым Банк осуществляет освоение средств. Проект примет данное руководство будет предоставлять единое аудиторское заключение по финансовой отчетности проекта в течение шести (6) месяцев после конца проектного фискального года.

214. Как отмечалось выше, Всемирный банк не будет полагаться на мероприятия по внешнему аудиту, осуществляемые Счетным комитетом в отношении данного проекта. Внешний аудит будет осуществляться только независимыми аудиторами в соответствии с Международными стандартами аудита (МСА) и техническим заданием, приемлемым для Банка. Назначение приемлемых для Банка независимых аудиторов является датированным обязательным условием, указанным в Соглашении о займе.

215. **Отчетность и мониторинг.** Отчеты по финансовому мониторингу (ОФМ), ориентированные на управление проектом, будут использоваться для мониторинга и надзора за проектом, образцы форм таких отчетов включены в Руководство по финансовому менеджменту. В рамках Проекта будут готовиться Отчеты по финансовому мониторингу, которые будут представляться в Банк с соблюдением формата и частоты, согласованных с Банком. ОФМ будут специализированы для того, чтобы отражать условия страны и потребности проекта, в то же время они будут удовлетворять минимальным требованиям Банка к информации для финансового мониторинга Проекта. ОФМ помимо прочего будут включать: (а) письменный обзор достижений проекта, включая пояснения по значительным расхождениям бюджета; (б) указание источников и использования средств, включая сопоставление бюджета с фактическим использованием; (с) подробный график для отслеживания освоения по конкретным мероприятиям проекта; (d) ведомость согласования Специального счета; (е) прогноз обязательств; и (f) подробные результаты закупок. Начиная с завершения первого квартала, в течение которого было начато освоение средств и ежеквартально после этого, но не позднее 45 дней после окончания соответствующего квартала, МСХ будет представлять Банку ОФМ по Проекту.

216. **Информационные системы.** Первоначальный ОФМ и годовую финансовую отчетность МСХ подготовит с использованием сводных таблиц программы EXCEL. Этот метод в настоящее

время используется МСХ для проектов, финансируемых ВБ, находящихся на стадии реализации, и удовлетворяет требованиям ВБ и ПРК. Недавно Бюджетный департамент МСХ установил систему «1С», основанную на российской системе программного обеспечения, которая широко используется в проектах, финансируемых ВБ в Центральной Азии. После того, как система «1С» будет адаптирована для соответствия компонентам Проекта и его особенностям, Бюджетный департамент МСХ будет использовать ее для подготовки таких регулярных отчетов, как: предварительный баланс, главная книга, баланс, отчет о доходах и расходах по источникам средств, денежные потоки, книга поставщиков, и расхождения между бюджетом и фактическим использованием средств. Система программного обеспечения будет также использоваться для подготовки ежеквартальных ОФМ и годовых финансовых отчетов.

217.. **Механизмы освоения (сняти средств).** Средства займа МБРР будут осваиваться в соответствии с традиционными процедурами Банка по освоению, в том числе с использованием расходной ведомости (РВ) и прямых платежей.

218. Расходные ведомости (РВ) будут использоваться для: (i) суб-займов и лизингового финансирования в рамках части С.2 Проекта, сумма которых не превышает 1,000,000 млн. долл. США; (ii) микро-суб-займов в рамках части D.2 Проекта, на условиях, о которых Банк уведомит Заемщика. По всем контрактам, которые будут финансироваться в рамках кредитных линий, МСХ должен хранить соответствующую информацию, подтверждающую РВ в течение, по меньшей мере, двух лет после Даты закрытия. Бюджетный департамент МСХ должен хранить соответствующую информацию и предоставлять ее для проверки и контроля со стороны надзорных миссий и аудиторов. Налоги и пошлины не могут финансироваться из средств займа МБРР.

219. **Счета освоения и Правила.** Счета освоения и правила финансирования (исключая налоги) принятые для каждого счета снятия представлены в «Таблице 7.1: Распределение заемных средств по расходным категориям».

220. Специальные счета (СС). Для поддержки реализации проекта Минсельхоз откроет Специальный счет до вступления займа в силу и будет управлять счетом до конца проекта. СС будет открыт в банке приемлимым для Всемирного банка, на условиях и сроках удовлетворительным для Банка. МБРР внесет первоначальный депозит в размере US\$ 2,000,000 на Специальный счет по запросу Министерства финансов после вступления займа в силу. Общее разрешенный лимит на нахождение средств на счету не более \$4,000,000. Средства на Специальном счету будут использованы на финансирование всех расходных категорий МБРР. Пополнение счета СС из заемного счета МБРР будут производиться по запросу на снятие средств, подтвержденным необходимыми документами или расходными ведомостями подготовленными ГРП, подписанными уполномоченными лицами и представленными на утверждение МБРР. Выплаты субзаймов (включая лизинги) для конечных бенефициаров будут осуществляться на условиях соглашений о субзаймах и в соответствии с фактическими расходами.

221. Отобранный банк где открыт Специальный счет должен иметь: (а) значительную иностранную корреспондентскую сеть, охватывающую все валюты; (б) достаточные функциональные возможности и опыт в выпуске аккредитивов, производстве прямых иностранных платежей и других международных операций; (с) возможности по обеспечению широкого ряда банковских услуг в местных отделениях, включая наличные платежи, переводы в другие отечественные и региональные банки, выпуску дебетовых авизо, применению инвалютных обменных курсов; (d) возможности по надлежащему ведению счетов для Спецсчета согласно требованиям ВБ и представлению ежемесячных отчетов для Минсельхоза; (е) готовность выдать письмо, подтверждающее, что суммы, помещенные на Специальный счет, не будут засчитаны или конфискованы или зачислены, чтобы обеспечить суммы, причитающиеся для уплаты

коммерческому банку Заемщиком; и (f) готовность изменить конкурентные ставки, взимаемые за их услуги, и обеспечить разумный доход от процентов по остаткам на счете, хранителем которого он является.

222. Отчеты по прогрессу реализации проекта будут детально рассматриваться во время надзорных миссий. Отчеты по Финансовому Управлению будут рассматриваться на регулярной основе со стороны Специалиста по финансовому управлению Банка находящимся в местном офисе и результаты и вопросы будут в последующем рассмотрены во время надзорных миссий. Ежегодные аудиторские отчеты и письма к руководству будут рассмотрены и представленные замечания будут устранены со стороны Минсельхоза и ГС.

223. Надзорные миссии по финансовому управлению будут включать рассмотрение финансового управления проектом и условия освоения средств (включая выборочную проверку расходных ведомостей и движение на Специальном счету по каждому источнику финансирования) для обеспечения соответствия минимальным требованиям Банка. Предполагается что Надзорные миссии по финансовому управлению будут производиться каждые шесть месяцев изначально, и их частота будет снижена зависимо от удовлетворительной работы бюджетного департамента Минсельхоза.

Таблица 7.1: Распределение заемных средств по расходным категориям

Категория расходов	Сумма в US\$'000	Процентная доля финансирования
2. Кредит		
(a) Субзаймы и Лизинги	30,000	100% правомочных субзаймов, выплаченных УФУ в первые 12 месяцев; 85% субзаймов, выплаченных в последующее 12 месяцев; и впоследствии 75%
(c) Микрокредиты	3,650	100% правомочных микрокредитов, выплаченных участвующими УМФ
3. Нераспределенная сумма	1,350	
Итого	35,000	

Приложение 8: Закупки

КАЗАХСТАН: ВТОРОЙ ПОСТ-ПРИВАТИЗАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА (ЭТАП 2 АПЗ)

Закупки

224. **Общие положения.** Закупки всех товаров и консультационных услуг по ППСХ-2 будут осуществляться в соответствии с положениями "Руководства по закупкам по займам МБРР и кредитам МАР", опубликованного Банком в мае 2004 г. и Руководства «Отбор и наем консультантов Заемщиками Всемирного банка», опубликованного Банком в мае 2004 г. и в соответствии с положениями Соглашения о займе.

225. **Управление закупками.** Проведение закупок будет осуществляться Минсельхозом, как исполнительное ведомство, будет нести общую ответственность за реализацию проекта. Минсельхоз при содействии Группы специалистов, которая будет координировать повседневную деятельность и отвечать за закупки и контроль за ними. ГС включает в себя руководителя и специалиста по закупкам которые имеют опыт по проведению международных закупок и мониторинг закупок по подпроектам. ГС подучила опыт в реализации ППСХ-1.

226. Юридический департамент Минсельхоза будет обеспечивать требуемую помощь в вопросах, связанных с контрактами. Для подпроектов, финансируемых по кредитной линии Всемирного банка и исполняемых подзаемщиками, процедуры закупок будут соответствовать процедурам, разработанным специально для операций, осуществляемых через финансовых посредников, и ответственность за проведение таких закупок будет возложена на подзаемщиков. ГС обеспечит, чтобы применяемая коммерческая практика закупок была приемлемой для Банка.

227. Оценка потенциала Агенства по реализации по проведению закупок по Проекту была осуществлена специалистом Всемирного банка 30 октября 2003. В рамках данной оценки были рассмотрены организационная структура для реализации проекта и взаимодействие между персоналом проекта ответственным за закупки и соответствующими работниками центрального аппарата и финансов Министерства. Основываясь на опыте с реализацией ППСХ-1, общий риск проекта по закупкам Средний.

228. **План по закупкам.** Заемщик, на этапе оценки проекта, разработал План по Закупкам для реализации проекта. Данный план был согласован между Заемщиком и командой проекта 26 мая 2004 и доступен в Министерстве сельского хозяйства. Он будет также доступен в базе данных проекта и на внешнем сайте Банка. План по закупкам будет обновляться по соглашению команды проекта Банка ежегодно или по необходимости для отражения реальной реализации и улучшения институционального потенциала.

Методы закупок.

229. **Товары.** Средства из кредитной линии будут использоваться большим числом заемщиков для закупки разных количеств товаров, оборудования и техпомощи на местах. Чтобы позволить подзаемщикам применять коммерческую практику при закупке товаров, Всемирный банк рассмотрел в рамках ППСХ-1 практику закупок в Казахстане и определил, что частным сектором используется приемлемая практика закупок, и казахские хозяйства осуществляют поиск конкурентных цен, предлагаемых разными поставщиками. Такая практика успешно применялась в рамках ППСХ-1. Учитывая позитивные результаты по исполнению требований Банка к

экономичности и эффективности закупок первоначальный пороговый уровень для коммерческой практики в сумме US\$20,000 был увеличен до US\$1,000,000.

- a) Товары, закупаемые по подзаймам оцененной стоимостью эквивалентной или до US\$1,000,000 за контракт, будут приобретаться в соответствии с обычной коммерческой практикой закупок, соблюдаемой подзаемщиками. Товары, оцененной стоимостью с выше US\$1,000,000 за контракт, будут приобретаться в соответствии практикой закупок МКТ.
- b) Товары, оцененной стоимостью эквивалентной или до US\$100,000 за контракт, будут приобретаться в соответствии с практикой закупок Шопинг; Товары, оцененной стоимостью с выше US\$100,000 за контракт, будут приобретаться в соответствии практикой закупок МКТ (смотри пункт а). Для МКТ, будут использованы Стандартные Конкурсные Документы для товаров Всемирного банка.
- c) Товары, которые можно приобрести у ограниченного круга поставщиков (например, уборочные комбайны), будут приобретаться по методу Ограниченных международных торгов (ОМТ) в соответствии с положениями параграфа 3.2 Руководства. Список поставщиков, а также тендерные документов подлежат проверке Всемирным банком.
- d) Прямое контрактное оформление может использоваться при соблюдении положений параграфа 3.7 Руководства и при получении предварительного одобрения Банка для приобретения патентованных товаров и товаров, поставляемых единственным поставщиком.

230. **Консультационные услуги.** Проект включает следующую техпомощь:

- По Компоненту 1 “Сельские консультационные услуги”, консультационные услуги Компании по руководству обучением, подготовка преподавателей и обучение консультантов;
- По Компоненту 2 “Управление рисками”, Подкомпонент I, международная и национальная техпомощь в целях доработки схемы программы страхования в растениеводстве и выработки предлагаемых улучшений по ее выполнению, и изучение экономической обоснованности программы страхования в животноводстве.
- По Компоненту 2 “Управление рисками”, Подкомпонент II, ТЭО для разработки схем товарных бирж и других инструментов по сокращению ценового риска по необходимости;
- По Компоненту 3 “Расширение охвата села услугами основных финансовых учреждений” международная и национальная техпомощь и подготовка для сотрудников по кредитам из УФУ, обслуживающих сельские районы;
- По Компоненту 4 “Микрофинансирование для села”, создание функциональных возможностей и обучение для отобранных УМФ с целью расширения охвата сельского населения их услугами; аудит отдельных УМФ для подтверждения их соответствия критериям приемлемости для получения займов из проектных средств; техпомощь и исследования для развития Ассоциации микрофинансирования, техпомощь отобранным отделениям коммерческих банков для проведения пилотных программ МФ на селе; обучение и учебные поездки для тех, кто занимается МФ и лиц, принимающих решения; и

- “Управление проектом”, консультационные услуги для мониторинга и оценки проекта и др. услуги по необходимости.

231. Для отбора консультационных услуг будут применяться следующие методы закупок:

- (i) **Отбор на основе качества и стоимости (ООКС)** будет предпочтительным методом для найма консультационных фирм для выполнения заданий на сумму US\$200,000 или выше.
- (ii) **Квалификации консультантов (КК)** будет предпочтительным методом закупок для найма консультационных фирм по контрактам на сумму до US\$200,000.
- (iii) **Метод отбора по наименьшей стоимости (ОНС)** будет использоваться для финансовых аудитов.
- (iv) **Индивидуальные консультанты (ИК)** будут привлекаться для работы в соответствии с Разделом V Консультационного руководства.
- (v) **Короткие списки состоящие только из местных консультантов:** Короткие списки консультантов для контракта на сумму не более US\$100,000 могут состоять из только национальных консультантов в соответствии с параграфом 2.7 Консультационного Руководства.

232. **Проверка до присуждения (предварительная):** План по закупкам покажет те контракты которые подлежат предварительному рассмотрению со стороны Банка. Контракты, которые согласно пороговой стоимости не подлежат предварительной проверке, подлежат последующей проверке.

-

Приложение 9: Экономический и финансовый анализ

КАЗАХСТАН: ВТОРОЙ ПОСТ-ПРИВАТИЗАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА (ЭТАП 2 АПЗ)

А) Вступление

233. *Цели Проекта.* ППСХ-II предусматривает: (a) создать функциональные возможности для жизнеспособного сельского бизнеса посредством укрепления и расширения охвата программой сельских консультационных услуг; (b) обеспечить поддержку инициативам по управлению сельскохозяйственным риском; (c) обеспечить содействие разработке и внедрению новых финансовых инструментов коммерческими банками и лизинговыми компаниями для углубления охвата сельского населения финансовыми услугами; и (d) оказать поддержку устойчивым схемам микрофинансирования для обеспечения финансовых услуг сельским микропредпринимателям, которые в настоящее время исключены из обслуживания формальным банковским сектором.

234. *Источник проектных выгод.* Проектные выгоды будут получены фермерами, сельскими предпринимателями и другими жителями села в форме повышения продуктивности, сокращения сельскохозяйственных потерь, более стабильных доходов и создания занятости населения либо в виде наемного труда, либо роста потребностей в рабочей силе в домохозяйствах как для сельскохозяйственной, так и для несельскохозяйственной деятельности. В частности, выгоды будут получены в результате следующих факторов:

- *Улучшение выбора инвестиций.* Фермеры смогут принимать информированные решения в отношении выбора одного из возможных вариантов финансирования (традиционные кредиты, лизинг, структурное финансирование, складские расписки, собственное финансирование) или их сочетания с должным учетом инвестиционных возможностей в хозяйствовании, налоговых обязательств и прочих вопросов, а также на основании обоснованных бизнес-планов, составленных при содействии обученных частных сельских финансовых консультантов;
- *Повышение показателя одобрения кредитов/лизинга.* В рамках проекта будут подготовлены не менее 280 сотрудников по кредитам/лизингам в области оценки заявок на долгосрочные сельские/сельскохозяйственные кредиты/лизинги. Это наряду с поддержкой, обеспечиваемой сетью 600 частных финансовых консультантов, приведет к повышению показателя одобренных заявок на кредиты. На пилотном этапе ППСХ-1 показатель одобренных кредитов увеличился на 50%. В рамках аналогичного проекта в Молдове этот показатель был доведен до 90% среди тех потенциальных ссудополучателей, которые пользовались услугами обученных финансовых консультантов. Проект предусматривает стабильный рост одобренных кредитов, который к концу его реализации предположительно достигнет не менее 70%;
- *Стабилизация доходов.* Заработки фермеров будут стабилизированы в результате программы страхования в растениеводстве. Сокращение вероятности банкротства, вызванного неблагоприятными погодными условиями, будет служить стимулом для фермеров вкладывать капитал в более качественные средства производства, например, приобретать качественные семена, удобрения и сельхозтехнику, что, в свою очередь, будет способствовать повышению продуктивности;

- *Снижение маркетинговых наценок.* Функциональная и здоровая товарная биржа, предположительно, будет способствовать повышению прозрачности рынка, наличию ценовой информации и сокращению наценок, связанных с маркетингом. Постепенно, как предполагается, это приведет к улучшению цен (у ворот хозяйства) для сельхозтоваропроизводителей. Проект допускает консервативное увеличение ценовой маржи на 5-10% на этапе полного развития проекта;
- *Повышение объема урожаев.* Улучшение обеспечения сельхозтехникой приведет к увеличению объема урожаев в результате лучшей обработки почвы, своевременного сева и уборки, сокращения потерь собранного урожая. Кроме того, старое оборудование постоянно выходит из строя, что вызывает значительное сокращение использования закупленных средств сельхозпроизводства в целях минимизации производственного риска. В среднем разница между урожаем при использовании надежного оборудования и без него составляет порядка 20% для богарного земледелия и 35% для орошаемого земледелия.

235. Техсодействие нацелено на стимулирование долгосрочного сельского/сельскохозяйственного кредитования, осуществляемого коммерческими банками и лизинговыми компаниями. Учитывая опыт ППСХ-1 и расширение сети местных консультантов в рамках ППСХ-2 плюс обучение, которое будет предоставлено фермерам, кредитным сотрудникам банков и лизинговых компаний, а также улучшение условий для сокращения рисков, по расчетам, объем сельского/сельскохозяйственного кредитования составит порядка US\$ 500 млн. в течение следующих 5 лет. При среднем размере кредита US\$ 50,000 это позволит обслужить примерно 10,000 клиентов.

236. **Финансовый анализ в сравнении с экономическим.** Необходимость в экономическом анализе в отличие от финансового анализа, как правило, обосновывается наличием значительных искажений в экономике. В случае Казахстана сельскохозяйственные реформы находятся на весьма продвинутой стадии. Таким образом, существует мало оснований для общеэкономического анализа, поскольку все основные диспропорции между внутренними ценами и ценами на границе ликвидированы. Кроме того, благоприятные финансовые выгоды будут обоснованным показателем положительной экономической отдачи. Также вклад заемщика и софинансирование УФУ, по всей вероятности, продемонстрируют высокую степень экономической обоснованности. Для каждого предлагаемого займа потребуются бизнес планы. Таким образом проведен только “финансовый” анализ.

237. **Подход.** Финансовый анализ сфокусирован на бенефициарах, а не на рассмотрении макро условий национального/регионального продовольственного баланса или экспортных поступлений. Основная цель анализа состояла в установлении жизнеспособности проектной деятельности, в особенности на уровне хозяйств. Анализ проводился следующим образом:

- Во-первых, была проанализирована текущая степень эффективности функционирования существующих систем хозяйствования, чтобы оценить их эффективность и потенциал. В Казахстане существует 11 агроклиматических зон. В каждой зоне имеется широкий ряд различных систем хозяйствования в плане систем полеводства, численности и категорий сельхозживотных, размеров хозяйств, организационной структуры и управления. Кроме того, существуют различия в объеме урожаев, цен на произведенную сельхозпродукцию, использовании средств сельхозпроизводства, цен на факторы производства одного и того же продукта в зависимости от местоположения и размера хозяйств.
- Во-вторых, было определено оптимальное число репрезентативных производственных моделей с учетом широкой вариации в рамках систем хозяйствования при достижении

разумной степени точности и удобочитаемости показателей. В результате были определены производственные модели (специфические для систем хозяйствования) и финансовые бюджеты для наиболее критических интервенций. Информация о производственных системах, собранная во время выездов на места, и анализ имеющихся документов и статистических данных, а также достижений ППСХ-1 привели к формулированию ключевых параметров для бюджетов различных физических/финансовых видов культур и животноводческой деятельности в целом для 32 моделей (28 для растениеводства и 4 для животноводства). Эти бюджеты затем использовались для подготовки 13 хозяйственных моделей, репрезентативных для пяти регионов в Казахстане (северном, западном, восточном, центральном и южном), моделей 7 предприятий и двух приусадебных участков. Каждая модель сопоставляется в ситуации проведения и непроведения определенных мер и иллюстрирует простые интервенции, направленные на повышение хозяйственного производства, а также несельскохозяйственной доходной деятельности. Эти модели подготовлены при использовании относительно консервативных параметров как для вводимых факторов производства, так и для выхода продуктов, и рассчитаны только на доходную деятельность. Основные показатели для оценки финансовых результатов моделей включают: валовую прибыль, выгоды, фактические доходы и возрастающие доходы труда как фактора производства, коэффициенты затрат/выгод, чистые приведенные стоимости (ЧПС) и внутренние нормы прибыли (ВНП).

В) Бюджеты для растениеводства и животноводства

Бюджеты для растениеводства

238. *Выход продуктов.* Как говорилось ранее, улучшение технического обеспечения приведет к увеличению урожаев в результате своевременности полевых операций, увеличения использования вводимых факторов производства и сокращения потерь возделываемых культур. В таблице 1 представлены данные по ожидаемому увеличению производства растениеводческих продуктов при выполнении и невыполнении проекта. Бюджеты для растениеводства подготовлены для богарных и для орошаемых культур, которые впоследствии распределены по категориям крупных, средних и малых хозяйств. Культуры, по которым проведен анализ, включали пшеницу (яровую и озимую), подсолнечник, хлопчатник, соевые бобы, овощные культуры, люцерну и яблоки. В среднем, более значительное повышение выхода продукта отмечается для орошаемых культур по сравнению с богарными, а также для овощных и плодовых культур по сравнению со злаковыми. Показатели повышения урожая несколько выше для малых/средних хозяйств по сравнению с крупными хозяйствами.

239. *Прибыльность.* В табл. 2 сопоставляются погектарные доходы при реализации и нереализации проекта для каждой растениеводческой модели. Возрастающие валовые доходы, как предполагается, составит от 81 тенге для богарного производства люцерны до 75 708 тенге для яблок (малые хозяйства). Наибольшие показатели роста отмечаются для тех культур, которые получают выгоды в виде улучшения технического обеспечения в сочетании с передовыми методами хозяйственного управления. Коэффициенты затрат/выгод в среднем составляют 2,8, что демонстрирует привлекательность инвестиций, но значительно варьируются в зависимости от видов деятельности (от низкого коэффициента 1,3 для пшеницы до 6,8 для фруктовых культур). Люцерна характеризуется низким уровнем финансовой отдачи по сравнению с другими культурами, поскольку не включает выгоды, получаемые от кормов для скота.

Бюджеты для животноводства

240. В табл. 3 подытожена финансовая прибыль для моделей животноводческих хозяйств. В то время как первые две модели не предполагают изменений и подготовлены для дополнения хозяйственных моделей, чтобы рассчитать совокупные производственные доходы, следующие две модели показывают увеличение производства молока и мяса в результате увеличения поголовья стада, вызванного улучшением наличия кормов. Во всех животноводческих моделях сохранено допущение о продаже товара с тем, чтобы обеспечить денежный доход от реализации и в тоже время сохранить требуемое поголовье для воспроизводства. Такая стратегия отвечает необходимости сохранения поголовья на уровне, сбалансированном с наличием кормовых ресурсов. Корма, получаемые при выпасе, как предполагается, будут достаточными в летний сезон. Потребности в кормах в зимний период необходимо будет удовлетворять как за счет внутривладельческого производства, так и закупки из других источников.

С) Хозяйственные модели

241. Растениеводческие и животноводческие модели затем использовались для подготовки 14 моделей хозяйств, типичных для пяти регионов Казахстана (северный, западный, восточный, центральный и южный), и одной модели приусадебного участка. Типичные модели разработаны с тем, чтобы отразить максимальное число количественных и качественных факторов в различных хозяйственных группировках, которые характеризуются агроэкологической зоной, площадями пашни, лугов и пастбищ, системами земледелия, размером животноводческого хозяйства, численностью работников и правовым статусом (см. детали в рабочем докладе). Каждая модель представляет среднее значение этих факторов в рамках конкретной хозяйств и сравнивает настоящую ситуацию, а также ситуации при реализации и нереализации проекта. Хотя очень большие хозяйства не входят в число целевых бенефициаров проекта, для сравнения представлено одно хозяйство.

242. Модели в ситуации с реализацией проекта иллюстрируют простые интервенции, направленные на увеличение объема хозяйственного производства такие, как закупка сельхозтехники и/или скота. Предполагается, что кредиты на капиталовложения будут предоставлены на срок 5 лет по ставке 12% и льготном периоде 1 год, а вклад ссудополучателей в инвестиционные расходы будет составлять 20%. Стоимость замены новоприобретенного оборудования равномерно распределена по всему периоду амортизации и отражена в виде стоимости в оцененных чистых доходах, но исключена из расчета чистых денежных поступлений. В табл. 4 и 5 подытожены результаты финансового анализа для этих моделей в ситуациях реализации и нереализации проекта. Также проведен анализ материальной “доступности” кредитов на вышеуказанных условиях для приобретения техники при производстве пшеницы в качестве основной культуры (90%). Результаты этого анализа в плане кредита в US\$ на один гектар пашни представлены в табл. 6.

243. Помимо хозяйственных моделей и модели приусадебного участка проанализированы 4 сельских частных предприятия, чтобы проиллюстрировать потенциальные инвестиции и выгоды от переработки продуктов растениеводства и животноводства, сбора молока и пересадки садов. В табл. 7 подытожены финансовые прибыли и кредиты, требуемые для моделей предприятий.

Общая оценка

244. Две модели (малые хозяйства в Центральных и Южных регионах) имеют негативную ЧПС и потому не привлекательны для финансирования предлагаемых инвестиций. В первом случае хозяйство вкладывает капитал только в покупку племенных овец, а во втором только в трактор.

Эти модели представлены для того, чтобы продемонстрировать, каким образом некоторые инвестиции могут принести негативные результаты без надлежащей оценки имеющихся ресурсов и возможностей. Положительные ЧПС для различных хозяйств, предприятий и модели домохозяйства находятся в диапазоне от 84 тыс. тенге до 41 млн. тенге. ВВП для этих моделей колеблется в пределах от 13% до более 50%. Некоторые модели показывают, что выгоды после финансирования будут положительными, начиная с первого года, в силу чего ВВП невозможно было рассчитать. Положительные денежные поступления в результате возможных инвестиций, финансируемых в рамках проекта, показывают, что улучшение производства, продуктивности и доходов хозяйств/домохозяйств должно быть достаточно, чтобы обеспечить стабильное потребление проектных кредитов.

Анализ чувствительности

245. Анализ чувствительности проведен с целью оценки воздействия финансовых доходов на изменения: (i) цен на произведенную продукцию; (ii) ожидаемых урожаев; (iii) производственных затрат; (iv) стоимости инвестиций; и (v) субсидии. Анализ чувствительности колебаний урожаев обеспечит критерий для достижения увеличения продуктивности, который может повлиять на погасительные платежи по кредитам.

246. Хотя модели более чувствительны к изменениям как урожаев, так и цен, чем к изменчивости инвестиций, производственных затрат и процентной ставки, они остаются достаточно обоснованными в показателях доходности. Модели не проявляют особой чувствительности к прекращению субсидий или повышению налогов (косвенные субсидии), хотя доступ к субсидиям повышает финансовую жизнеспособность хозяйств и тем самым дает УФУ более сильные основания для предоставления кредитов. Также анализ показывает, что модели предприятий по производству томат пасты и сбора молока чувствительны к повышению затрат или сокращению доходов. В отличие от других моделей два указанных предприятия требуют значительного оборотного капитала, в основном для закупки сырья. Изменения в ценах на вводимые ресурсы, в частности на сырье, будет компенсироваться соответствующей корректировкой в ценах на произведенную продукцию. Потому изменения в ценах на вводимые ресурсы в целом мало повлияют на эту модель.

D) Итоги полученных результатов

- Хотя крупные хозяйства имеют более высокие чистые доходы и денежные поступления, они, как правило, имеют более низкие коэффициенты затрат/выгод по сравнению с малыми/средними хозяйствами.
- Модели более чувствительны к изменениям предполагаемых объемов урожаев и цен, чем к инвестициям, производственным затратам и процентным ставкам.
- Хозяйства, производящие пшеницу на 90% пашни, могут материально позволить себе брать ссуду из расчета до US\$ 30 на гектар пашни. Эта цифра может быть увеличена до порядка US\$ 200 для хозяйств с диверсифицированным растениеводством или при дополнительной деятельности, например, животноводство, переработка и торговля. Поэтому размер кредита в сумме до US\$ 250 000 может быть возможен в некоторых исключительных случаях.
- Для малых хозяйств (в среднем 150 га пашни) имеет смысл вложить капитал в трактор (около US\$ 12 000) только в том случае, если существует возможность обеспечить службы сельхозтехники для других фермеров или имеются существующие/планируемые

дополнительные виды бизнеса. Это также верно для малых хозяйств, инвестирующих в овце производство.

- Хозяйства с диверсифицированным производством более рентабельны и менее рискованны.
- Оптимальное использование имеющихся ресурсов, сочетание разных видов деятельности, должным образом организованный маркетинг и управление риском являются ключевыми факторами для успешного бизнеса и гарантированного погашения кредитов.

Е) Фискальное воздействие

247. Ни один из видов проектной деятельности не потребует продолжения правительственной поддержки после реализации проекта. Сеть консультантов, которую предусматривается создать в рамках проекта, будет полностью частной при платности услуг для клиентов. Во-вторых, подтверждено, что вклад правительства в проект находится в пределах его возможностей.

Таблица 1: Модели растениеводства - предполагаемая урожайность (т/га)

Основное производство		Базовая	Без проекта	С проектом	Увеличение ¹	Изменение в %
Богарная яровая пшеница	Крупное хоз.	1.3	1.2	1.4	0.2	17
	Среднее хоз.	1.15	1.05	1.25	0.2	19
	Малое хоз.	1.1	1.0	1.2	0.2	20
Богарная озимая пшеница	Среднее хоз.	1.35	1.2	1.45	0.25	21
	Малое хоз.	1.35	1.2	1.45	0.25	21
Орошаемая пшеница		2.9	2.5	3.3	0.8	32
Богарный подсолнечник	Крупное хоз.	1.1	0.9	1.2	0.3	33
	Среднее хоз.	1.15	1.0	1.3	0.3	30
	Малое хоз.	1.25	1.1	1.4	0.3	27
Орошаемый картофель	Крупное хоз.	15	13	17	4	31
	Среднее хоз.	14	12	16	4	33
	Малое хоз.	14	12	16	4	33
Орошаемый хлопчатник	Крупное хоз.	2.0	1.8	2.3	0.5	27
	Среднее хоз.	1.9	1.7	2.2	0.5	29
	Малое хоз.	1.8	1.6	2.1	0.5	31
Орошаемая соя	Среднее хоз.	1.7	1.4	2.0	0.6	43
	Малое хоз.	1.8	1.5	2.1	0.6	40
Орошаемые овощи	Среднее хоз.	11	9	13	4	44
	Малое хоз.	12.5	10	15	5	50
Богарная люцерна		2.3	2.1	2.5	0.4	19
Орошаемая люцерна	Среднее хоз.	3.8	3.3	4.3	1.0	30
	Малое хоз.	3.5	3.0	4.0	1.0	33
Орошаемые яблоки	Среднее хоз.	6.0	4.5	7.5	3.0	67
	Малое хоз.	6.5	5.0	8.3	3.3	66

¹ Полное развитие.

Таблица 2: Модели растениеводства – финансовые доходы (на га)

	Яровая пшеница			Озимая пшеница		Орошаемая пшеница	Богарный подсолнечник			Орошаемый картофель		
	Крупное хоз.	Среднее хоз.	Малое хоз.	Среднее хоз.	Малое хоз.		Крупное хоз.	Среднее хоз.	Малое хоз.	Крупное хоз.	Среднее хоз.	Малое хоз.
Валовое производство в тенге												
БП	14700	11288	10750	10500	9900	20625	19800	22000	24200	135850	135600	159600
СП	17150	13438	12900	12688	11963	27225	26400	28600	30800	175100	180800	212800
прирост	2450	2150	2150	2188	2063	6600	6600	6600	6600	39250	45200	53200
Совокупн. вводимые ресурсы в тенге												
БП	12023	8713	8300	7766	7957	13353	7404	7428	7493	84335	87213	73507
СП	12924	9727	9121	8993	8985	15256	9419	9452	9550	104545	109987	94433
прирост	901	1013	821	1227	1028	1903	2015	2023	2057	20210	22774	20926
Валовая прибыль в тенге												
БП	2677	2574	2450	2734	1943	7272	12396	14572	16707	51515	48388	86093
СП	4226	3711	3779	3695	2977	11969	16981	19148	21250	70555	70814	118367
прирост	1549	1137	1329	961	1034	4697	4585	4577	4543	19040	22426	32274
Валовая прибыль в US\$												
БП	18.3	17.6	16.8	18.7	13.3	49.8	84.9	99.8	114.4	352.8	331.4	589.7
СП	28.9	25.4	25.9	25.3	20.4	82.0	116.3	131.2	145.6	483.3	485.0	810.7
прирост	10.6	7.8	9.1	6.6	7.1	32.2	31.4	31.3	31.1	130.4	153.6	221.1
С проектом коэфф. Затрат/выгод	1.3	1.4	1.4	1.4	1.3	3.3	2.8	3.0	3.2	1.7	1.6	2.3

Таблица 2: Продолжение

	Орошаемый хлопчатник			Орошаемая соя		Орошаемые овощи		Богарная люцерна	Орошаемая люцерна		Орошаемые яблоки	
	Крупное хоз.	среднее хоз.	Малое хоз.	Среднее хоз.	Малое хоз.	Среднее хоз.	Малое хоз.		Среднее хоз.	Малое хоз.	Среднее хоз.	Малое хоз.
Валовое производство в тенге												
БП	126000	110500	104000	35000	34500	99000	120000	8820	11550	10500	108000	135000
СП	161000	143000	136500	50000	48300	143000	180000	10500	15050	14000	180000	224100
прирост	35000	32500	32500	15000	13800	44000	60000	1680	3500	3500	72000	89100
Совокупн. вводимые ресурсы в тенге												
БП	30453	27027	28532	20384	21442	27761	45311	3340	2364	2425	19848	19425
СП	37250	33639	34141	28300	27285	37026	55151	4938	4589	4715	34098	32817
прирост	6797	6612	5609	7916	5843	9265	9840	1599	2225	2290	14250	13392
Валовая прибыль в тенге												
БП	95547	83473	75469	14616	13058	71239	74689	5480	9186	8075	88153	115575
СП	123750	109361	102359	21700	21015	105974	124849	5562	10461	9285	145903	191283
прирост	28203	25888	26891	7084	7957	34735	50160	81	1275	1210	57750	75708
Валовая прибыль в US\$												
БП	654.4	571.7	516.9	100.1	89.4	487.9	511.6	37.5	62.9	55.3	603.8	791.6
СП	847.6	749.0	701.1	148.6	143.9	725.8	855.1	38.1	71.7	63.6	999.3	1310.2
прирост	193.2	177.3	184.2	48.5	54.5	237.9	343.6	0.6	8.7	8.3	395.5	518.5
С проектом коэфф. Затрат/выгод	4.3	4.3	4.0	1.8	1.8	3.9	3.3	2.1	3.3	3.0	5.3	6.8

Таблица 3: Финансовые доходы: животноводческие модели (тенге/стадо/отара)

	Чистый доход после финансирования				
	БП	СП (полное развитие)		Прирост	%
Отара овец (10)	14646	14646		0	0%
Дойная корова (2)	56558	56558		0	0%
Отара овец (20)	24060	42967		18906	79%
Дойная корова (10)	249105	569276		320171	129%

Таблица 4: Сводка хозяйственных моделей

	Ед.	Центральный регион				Южный регион								Приусадеб. участок	
		Среднее		малое		среднее		малое-I		малое-II		малое-III		бп	сп
		бп	сп	бп	сп	бп	сп	бп	сп	бп	сп	бп	сп		
Число работников	Чел.	75	80	8	12	110	110	8	8	4	4	3	3	2	2
включая															
Работ полный раб. день		60	65	6	10	100	100	6	6	3	3	2	2		
Руководители		15	15	2	2	10	10	2	2	1	1	1	1		
Сельхоз. земли	га	96520	96520	5480	5480	25156	25156	865	865	44	44	16	16	0.2	0.2
В том числе															
пашня		2413	2413	137	137	1610	1610	115	115	8	8	8	8	0.2	0.2
луга		12234	12234	1229	1229	5416	5416	172	172	12	12	3	3		
пастбища		81873	81873	4114	4114	18131	18131	577	577	24	24	5	5		
<i>Структура земледелия</i>															
пшеница (богарная)	га	1729	1729	108	108	1086	1086	68	68	3.8	3.8				
пшеница (орошаемая)						61	61	12	12	0.7	0.7	2.5	2.5		
кормовые (богарн)		265	265	17	17	101	101	22	22						
кормовые (орошаем)		69	69			125	125	5	5	1.9	1.9	1.0	1.0		
подсолнечник (богарн)		89	89	5	5	11	11	3	3	0.3	0.3				
картофель (орошаем)		7	7	0.3	0.3	32	32	1	1	0.2	0.2				
овощи (орошаем)		13	13	0.4	0.4	32	32	1	1	0.3	0.3	0.6	0.6	0.1	0.1
соя (орошаем)						81	81	4	4	0.3	0.3				
хлопчатник (орошаем)												3.9	3.9		
Фрукты (орошаем)										0.7	0.7			0.1	0.1
<i>Общая посевная площ.</i>		2172	2172	130	130	1530	1530	115	115	8	8	8	8		
<i>Животноводческ. хоз</i>															
Мелкий скот – матки для воспроизводства	К-во голов	0	0	20	150	100	100	150	150	10	10	20	20	10	10
Молочные коровы		150	375	4	4	80	120	10	10	10	15	2	2	2	4
<i>Чистая стоимость производства</i>	В тыс. тенге	33112	54609	1900	2357	30950	39700	2536	2993	768	2305	691	874	180	308
Производственные расходы	000KZT	20177	27452	1149	1482	16845	21562	1256	1465	258	887	207	240	75	130
Затраты на труд	000KZT	10340	11593	548	551	11635	11696	906	908	422	422	430	432	0	0
<i>Производственные расходы подитогом</i>	000KZT	30517	39045	1697	2033	28480	33258	2162	2373	680	1309	637	672	75	130
<i>Валовой доход</i>	000KZT	2595	15564	203	324	2470	6442	374	620	88	996	54	202	105	178
амортизация	000KZT	1009	2712	57	57	842	1881	63	175	13	365	10	58		
Накладные расходы	000KZT	504	504	29	29	421	421	31	31	6	6	5	5		
Расходы на финансирование (платежи по процент.)	000KZT	202	549	0	0	253	323	0	0	0	0	0	0		7
налоги	000KZT	498	1182	1	1	550	737	1	1	1	1	1	1		
<i>Расходы подитогом</i>		32730	43992	1784	2120	30546	36621	2258	2581	700	1681	653	736	75	137
<i>Чистая прибыль</i>	1000KZT	382	10617	116	237	404	3079	279	412	68	624	38	138	105	171
<i>Дополнительная чистая прибыль</i>	000KZT		10235		121		2676		134		556		100		66
	%		2680%		104%		662%		48%		819%		265%		63%
<i>Денежные поступления</i>	000KZT	1391	13329	173	294	1246	4961	341	587	81	989	48	196	105	171
<i>Коэффициент затрат/выгод</i>		1.06	1.36	1.10	1.14	1.06	1.17	1.16	1.24	1.12	1.75	1.08	1.29	2.40	2.25

<i>Потребности в инвестициях</i>	000KZT		29090		800		14600		1752		3650		584		100
<i>Потребности в кредитах</i>	000KZT		23272		640		11680		1402		2920		467		100

БП – без проекта, СП – с проектом на этапе полного развития проекта

Таблица 4 (Продолж.): Сводка хозяйственных моделей

	Ед.	Северный регион						Западный регион				Восточный регион					
		Крупное хоз.		Среднее		Малое		Среднее		Малое		Среднее		Малое I		Малое II	
		БП	СП	БП	СП	БП	СП	БП	СП	БП	СП	БП	СП	БП	СП	БП	СП
Число работников	Чел.	265	265	54	54	6	6	55	55	7	7	115	125	10	15	5	5
включая																	
Работ. полный раб. день	Чел.	250	250	47	47	5	5	45	45	5	5	100	110	8	13	4	4
Руководители	Чел.	15	15	7	7	1	1	10	10	2	2	15	15	2	2	1	1
Сельхоз. земли	га	32470	32470	10451	10451	294	294	27828	27828	7000	7000	64629	64629	1054	1054	192	192
В том числе																	
пашня	га	18800	18800	3292	3292	170	170	2421	2421	168	168	2262	2262	137	137	25	25
луга	га	4511	4511	1647	1647	41	41	3302.9	3303	888	888	8108	8108	211	211	55	55
пастбища	га	9159	9159	5512	5512	83	83	22104	22104	5944	5944	54259	54259	706	706	112	112
<i>Структура земледелия</i>																	
пшеница (богарная)	га	14030	14030	2569	2569	149	149	1350.9	1351	132	132	1120	1120	90	90	17	17
пшеница (орошаемая)																	
кормовые (богарн.)	га	1925	1810	370	370	17	17	719	719	21	21	552	552	16	16	3	3
кормовые (орошаем)																	
подсолнечник (богарн.)	га			9	9	2	2	87	87	6	6	350	350	20	20	4	4
картофель (орошаем)	га	20	20	10	10	1	1	15	15	0	0	83	83	6.0	6.0	1.1	1.1
овощи (орошаем)	га	5	5	5	5	1	1	7	7	1	1	44	44	3.4	3.4	0.6	0.6
соя (орошаем)	га																
хлопчатник (орошаем)	га																
Фрукты (орошаем)	га																
<i>Общая посевная площадь</i>	га	15980	15980	2963	2963	170	170	2179	2179	160	160	2149	2149	137	137	25	25
<i>Животноводческ. хоз</i>																	
Мелкий скот – матки для воспроизводства	Кол.	0	0	0	0	20	20	0	0	20	20	0	0	140	600	20	20
Молочные коровы	Кол.	0	0	150	225	4	4	10	165	4	4	250	375	10	10	4	10
<i>Чистая стоимость производства</i>	000KZT	22299.2	24802.4	39821	52866	2398	3284	25503	40914	2315	2988	52592	74284	3119	4846	862	1300
Производственные расходы	000KZT	17452.3	19245.5	27169	32316	1481	1900	16620	22726	1374	1773	26378	34243	1691	2314	363	518
Затраты на труд	000KZT	32763	32775	7071	7143	791	795	7030	7075	790	793	15115	15207	967	1089	421	542
<i>Производственные расходы подитогом</i>	000KZT	20728.6	22523.0	34240	39459	2272	2695	23650	29801	2164	2566	41493	49450	2658	3403	784	1060
<i>Валовой доход</i>	000KZT	15706	22794	5581	13407	126	589	1853	11113	151	422	11099	24834	461	1443	78	240
амортизация	000KZT	8726	10488	1358	2890	74	256	831	2731	69	210	1319	4380	85	175	18	18
Накладные расходы	000KZT	4363	4363	679	679	37	37	416	416	34	34	659	659	42	42	9	9
Расходы на финансирование (платежи по процент. ставке)	000KZT	873	1925	272	323	0	0	166	227	0	0	528	685	0	0	0	19
налоги	000KZT	1708	2021	505	883	2	2	336	780	2	2	1111	1764	2	2	1	1
<i>Расходы подитогом</i>		22295.6	24402.7	37054	44234	2385	2990	25399	33955	2269	2811	45109	56938	2786	3622	812	1107
<i>Чистая прибыль</i>	000KZT	36	3997	2767	8632	13	294	104	6959	46	177	7483	17346	333	1224	50	193
<i>Дополнительная чистая прибыль</i>	000KZT		3961		5865		281		6855		130		9863		891		143
	%		11070%		212%		2093%		6572%		280%		132%		268%		286%
<i>Денежные поступления</i>	000KZT	8762	14485	4125	11521	87	550	935	9690	115	386	8801	21726	417	1399	68	211
<i>Коэффициент затрат/выгод</i>		1.05	1.07	1.13	1.31	1.04	1.20	1.05	1.34	1.05	1.15	1.23	1.46	1.16	1.41	1.09	1.19
<i>Потребности в инвестициях</i>	000KZT		43800		24820		2190		29820		1752		43800		4352		300
<i>Потребности в кредитах</i>	000KZT		35040		19856		1752		23856		1402		35040		3482		300

Таблица 5: Финансовые результаты, коэффициенты и переходные значения

Модель	ЧПС, 1000 тенге	ВВП до фина нсиро ван.	ВВП после фина нсиро ван	Переходные значения, %				
				Прирост ые доходы	Прирост ные притоки капитала	Приростны е производст венные расходы	Приростны е инвестици онные расходы	Прирост ные оттоки капитала
Северный регион-крупное хоз.	41071	31	24	-17	-10	23	105	12
Северный регион- среднее хоз.	4649	17	14	-6	-4	8	21	6
Северный регион –малое хоз.	149	17	13	-2	-2	3	8	2
Западный регион-среднее хоз.	13531	23	19	-13	-10	19	51	14
Западный регион –малое хоз.	378	19	16	-6	-5	8	24	7
Восточный регион- средн. хоз	6917	17	14	-5	-4	7	18	5
Восточный регион –малое хоз. I	251	15	13	-2	-2	3	6	2
Восточный регион - малое хоз. II	518	41	31	-17	-12	23	193	14
Центральный регион-средн. хоз.	26333	27	23	-20	-15	31	101	21
Центральный регион- малое хоз.	-152	12	9	5	4	-5	-21	-4
Южный регион-средн. хоз.	11977	27	23	-17	-14	25	92	19
Южный регион –малое хоз. I	-1040	4	1	34	22	-34	-67	-24
Южный регион –малое хоз. II	162	16	13	-1	-1	2	5	2
Южный регион –малое хоз. III	84	18	15	-7	-5	11	16	7
Приусадебный участок	386	-	>50	-40	-27	77	432	37
Пересадка яблонь	3132	24	30	-57	-34	127	193	51
Предпр. по производ. томат пасты	7893	57	NA	-3	-2	3	174	2
Переработка молока	12838	70	NA	-12	-9	13	359	10
Сбор молока	2372	46	NA	-4	-4	5	186	4

* Переходные значения показывают %, на который необходимо увеличить затраты или снизить выгоды до того, как ЧПС достигнет 0 в связи с каждым из значений (при 12% вменяемых издержек).

Таблица 6: Финансовый анализ инвестиций в технику

Размер кредита, US\$/га	20	30	40
ВВП, %	20	12	7
ЧПС при 12%, US\$/га	11	0	-11
Среднее поступление наличности во время погашений кредитов, US\$/га	7	3	0

Таблица 7: сводка моделей предприятий, в тыс. Тенге

	Сумма кредита	Чистая прибыль после финансирования			
		БП	СП (полное развитие)	Прирост	%
Пересадка яблонь	1453	1321	2624	1303	99%
Производство томат пасты	4056		1714	1714	
Переработка молока	3200		2420	2420	
Сбор молока	1140		498	498	

Приложение 10: Аспекты охранной политики Банка

КАЗАХСТАН: ВТОРОЙ ПОСТ-ПРИВАТИЗАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА (ЭТАП 2 АПЗ)

1. Экологическая оценка

248. *Экологическая категория.* Проект подпадает под категорию Финансовое посредничество (ФП) Банковских проектов, поскольку обеспечивает средства в основном кредитным учреждениям, которые перекредитуют эти фонды квалифицированным заявителям для выполнения широкого набора деятельности по развитию сельской экономики. Согласно требованиям категории проектов ФП проведена комплексная экологическая оценка (Обзор экологического сектора от декабря 2003 г.) международными и местными консультантами с тем, чтобы: (i) рассмотреть соответствующее законодательство и адекватность законодательства для обеспечения защиты окружающей среды в плане, связанном с проектом; (ii) проанализировать возможное воздействие, его сокращение остаточное влияние сельскохозяйственной деятельности, которое обеспечит финансирование в рамках проектного займа; (iii) оценить возможности правительства и кредитных организаций по определению воздействия любой деятельности, на которую запрашивается кредит, и принять меры по его смягчению; и (iv) предложить порядок экологического скрининга, подготовки оценки воздействия на окружающую среду, возможных мер по сокращению экологического риска для определенных подпроектов, а также мониторинг и оценка выполнения требований экологической оценки.

249. Проект не является экологически неблагоприятным. Общий эффект подпроектов будет положительным, и кредиты приведут к улучшению сельхозпроизводства, переработки и маркетинга. В целом проект улучшит социально-экономические условия для сельского населения. Хотя специфическая деятельность, ее потенциальное экологическое воздействие, и местное совокупное воздействие подпроектов может быть только известно во время реализации проекта, проект, предположительно, не вызовет каких-либо отрицательных экологических воздействий, поскольку большинство кредитов будет предоставлено на цели модернизации сельхозмашин и оборудования. Проект может привести к увеличению использования вводимых факторов сельхозпроизводства, но смягчающие меры и обучение, связанное с проектом, должно минимизировать любые потенциальные экологические воздействия в результате средств производства.

250. *Институционально-правовая база.* Основная институциональная ответственность за экологические вопросы возложена на Министерство природных ресурсов и защиты окружающей среды, в штате которого работает 1,149 инспекторов. Минприроды отвечает за включение вопросов по охране окружающей среды в процесс принятия решений и за обеспечение выполнения экологических требований для различной экономической и прочих видов деятельности, и за то, что все виды деятельности соответствуют нормам и правилам хранения, транспортировки, нейтрализации и захоронения химических и биологических веществ. Министерство имеет территориальные отделы в областях и городах Алмата и Астана. На местном уровне управление экологической защитой выполняется акиматами и региональными подразделениями Минприроды.

251. По закону государственная экологическая экспертиза проводится для всех инвестиционных проектов, новых предприятий, а также предприятий, которые были приватизированы или изменили процессы производства. Порядок получения надлежащих экологических разрешений начинается с того, что по проекту или виду деятельности

представляется общий бизнес план и инвестиционный план в Департамент экологической экспертизы (ДЭЭ) в составе Минприроды, который выносит решение относительно того, будет ли предлагаемый проект оказывать значительное воздействие на окружающую среду. Если Департамент решит, что проект не будет оказывать воздействие на окружающую среду, то заявителю выдается разрешение. Если Департамент определит, что окажет воздействие на окружающую среду, то заявитель подготавливает полное описание проекта согласно представленному Департаменту руководству. Затем Департамент анализирует полное описание проекта. Если Департамент считает на основании полного описания, что окружающей среде будет нанесен вред, то он требует экологическую экспертизу по проекту, что эквивалентно заявлению об экологическом воздействии.

252. Процесс Оценки воздействия на окружающую среду (ОВОС) включает определение типов и уровней воздействия деятельности на окружающую среду, разработку мер по защите окружающей среды при реализации проекта и определение требований охраны окружающей среды в проекте. Законодательство также требует, чтобы ОВОС включал альтернативы для предлагаемого действия, включая его непроведение. Социально-экономические эффекты также включены в ОВОС. ДЭЭ имеет сотрудников по всей республике на уровне областей. Сотрудники в головном ДЭЭ и на местах отлично подготовлены, иногда проблему представляет недоукомплектованность штатом.

253. *Экологическое руководство по кредитованию.* Деятельность, финансируемая в рамках проекта, будет носить ориентированный на спрос инвестиционный характер; инвестиции будут направляться в сельскохозяйственную и несельскохозяйственную доходную деятельность. По этой причине проект разработает и внедрит механизмы экологического анализа и скрининга: (i) будут проводиться экологический анализ и оценка по мере необходимости и в соответствии с законом РК и требованиями ВБ; (ii) предотвращаться финансирование проектов, имеющих значительное экологическое воздействие; (iii) определяться меры по сокращению воздействия, которые будут выполняться как часть подпроектной деятельности. Для руководства УФУ в этом процессе подготовлено легкое для использования пособие “Требование экологической оценки и определение воздействий и из сокращения”, разработанное в процессе экологического обзора. Особое внимание в Руководстве уделяется процедурам рассмотрения, одобрения и мониторинга возможной категории А и В подпроектов (очень мало, если вообще будут).

254. Коммерческие банки и лизинговые компании будут отвечать за одобрение кредитов и предоставление фондов. Вышеуказанное Руководство поможет кредитным сотрудникам банков отбирать предложения для подпроектов и принимать меры, обеспечивающие выполнение экологических требований. УФУ будут отбирать предлагаемую деятельность с учетом экологических требований, описанных в Руководстве, и если скрининг покажет, что необходима ОВОС, то кредитное ведомство проинструктирует подателя заявки на предмет ее проведения и представления приемлемой ОВОС до одобрения финансирования. Сотрудники коммерческих банков и лизинговых компаний, связанные непосредственно с одобрением кредитов ППСХ-2, пройдут обучение по экологическим вопросам, включенного в общую программу обучения кредитных сотрудников в рамках проекта.

255. Частый мониторинг со стороны УФУ и МСХ потребуется для подпроектов Категории А и Б, чтобы обеспечить выполнение мер по сокращению воздействия и определить имеется ли дополнительное воздействие, не идентифицированное на этапе обзора. Мониторинг будет проводиться на систематической основе МСХ или назначенными ею лицами (например, консультантом-экологом). ВБ также должен время от времени включать в надзорные миссии специалиста-эколога, чтобы обеспечить эффективное выполнение мониторинга и действий по его результатам.

256. **Участие заинтересованных сторон.** Проект Руководства обсуждался на консультационном семинаре с рядом заинтересованных сторон из Минэкологии, НПО и фермерских организаций и небольшие замечания отражены в конечном документе.

257. Согласно государственному нормативному документу “Правила по выдаче разрешений на загрязнение окружающей среды” необходимо обеспечить, чтобы общественность на территории, которая подвергается вредному экологическому воздействию, участвовала в защите окружающей среды, в особенности в процессе принятия решений. Вся информация об окружающей среде должна быть предоставлена гражданам и НПО, и может быть опубликована в средствах массовой информации. В законе об охране окружающей среды имеются положения об обязательной информации в начале любого проекта и о результатах экологической экспертизы посредством общественных слушаний, но к сожалению при отсутствии фактического участия населения в процессе. Общественность также имеет право проводить добровольную экологическую экспертизу. Однако участие общин и НПО в этих вопросах является ограниченным. НПО надеются, что недавняя ратификация Конвенции в Аартусе значительно улучшит доступ к информации и участие общественности.

258. Информация для общественности и участников об экологических требованиях при кредитовании будет обеспечиваться в рамках семинаров и информационных кампаний по компоненту сельских консультационных услуг ППСХ-2.

2. Социальная оценка

259. Социальная оценка (СА) проведена в ходе подготовки проекта, чтобы помочь разработке проекта с учетом нужд сельских жителей на территории проекта, что будет способствовать отдаче на капиталовложения и укрепит устойчивость. СА нацелена на понимание и выражение потребностей, желаний, социально-экономических сдерживающих факторов и возможностей сельского населения, включая уровни и источники доходов, уровень жизни, структуру потребления, доступ к услугам и товарам, а также стандартные социальные и демографические характеристики. Обследование проводилось в четырех областях, репрезентативных в географическом, этническом, климатическом и хозяйственно-структурном плане, а именно, Алматинская, Акмолинская, Павлодарская и Западно-Казахстанская. Использованный метод включал; (i) обзор существующих данных и информации о земле и землепользовании, и анализ разных отчетов, включая информационные отчеты, подготовленные для проекта, а также результаты обследования по реструктуризации хозяйств; (ii) интервью с основными участниками опроса; и (iii) обсуждения в целевых группах.

260. Результаты подтверждают проблемы информационной асимметрии по таким аспектам, как правовые вопросы, связанные с кредитами, налогами и страхованием; подтверждают влияние климатического риска на спрос на кредиты; свидетельствуют о сильном спросе на сельскохозяйственную технику и машины, выдвигая на первый план общий дефицит приемлемого залога (включая неопределенности во все еще проводимых земельных реформах и неразвитость сельских рынков земли); отмечается озабоченность фермеров по поводу значительных сезонных повышений цен на ГСМ во время критических периодов сева и уборки; и поднимают вопросы о справедливом доступе к государственным программам поддержки. Выявленные конкретные проблемы включают:

- **Доступ к ссудам и кредитам:** Имея более прочную кредитную историю и приемлемый залог крупные коммерческие хозяйства могут брать займы в коммерческих учреждениях, в то время, как малые семейные хозяйства сталкиваются с рядом сдерживающих факторов даже,

если имеют хороший потенциал роста. Общий фокус проекта направлен на решение этой проблемы и содействие доступности финансовых услуг для мелких заемщиков в сельской местности. Финансовые рынки в сельских районах сегментированы, сельские домохозяйства зависят от друзей, родственников и полуофициального сектора, а предприятия берут ссуды у официального финансового сектора, а небольшие семейные хозяйства находятся где-то на полпути. Отсутствие доступа к финансовому рынку, который может удовлетворять нужды семейных фермерских хозяйств, является важной проблемой развития для села.

- **Отсутствие залога:** Один из основных результатов пилотной фазы СА отсутствие залога и доверия некоторых владельцев семейных хозяйств и натурального хозяйства к взятию ссуды или кредита для расширения производства. Это происходит потому, что они круглый год не имеют наличности, чтобы ежемесячно платить за кредит, и боятся потерять свой залог. Отсутствие доверия к финансовому посреднику и неуверенность, вызванная непредсказуемостью погоды и другими факторами, которые могут повлиять на урожай или сельхозпродукты, подстегивают страх и не дают возможности искать кредиты, которые они могут погасить. Это приводит либо к нерасширению производства, напряженной работе и медленному росту производства, либо к надежде на друзей и родственников в получении небольшой ссуды. Однако размер такой ссуды редко превышает \$1,000. Программа страхования в растениеводстве может помочь в этой ситуации, и в рамках компонента по сокращению рисков можно воспитать доверие между фермерами и банками, и повысить их желание брать кредиты на расширение производства.

- **Отсутствие информации:** Отсутствие информации, а также дезинформация еще один фактор, сдерживающий фермеров в поиске кредитов. В целом у них нет информации о правовых вопросах, связанных с кредитами, страхование, налогах, последствиях приватизации и т.д. Чтобы помочь этим группам фермеров, необходимо обучение по этим вопросам, а также вопросам управления денежными средствами и подготовки бизнес планов. Отсутствие регулярной ценовой информации вызывает еще большие потери для фермеров.

- **Субсидии на средства сельхозпроизводства:** Государственные субсидии для средства сельхозпроизводства, например, семян, удобрений, агрохимикатов и ГСМ, достигают главным образом крупные хозяйства. Бюрократические требования и прочие препоны ограничивают доступ средних и малых фермеров к субсидиям.

261. **Последствия СА для проекта.** СА представила ряд важных результатов, которые отражены в структуре проекта или оказали на него влияние; другие результаты будут учтены в обучении и поддержке групп, и обеспечат основу для социального мониторинга.

262. Проект обращается к большинству этих проблем в разных компонентах. Проблема высокого сезонного спроса на ГСМ и вздувания цен сохраняется, но выходит за рамки проекта. Однако вопрос справедливого доступа к государственным программам будет изучен, и рекомендации будут представлены во время реализации проекта. В целом проект будет способствовать улучшению социально-экономического положения бенефициаров посредством улучшенного доступа сельского населения к финансовым услугам.

263. Одним из основных целевых бенефициаров проекта являются малые семейные хозяйства, доступ которых к коммерческому кредитованию ограничен. Проект предлагает финансовые инструменты для преодоления барьеров, которые стоят на пути малых фермеров, что в основном связано с отсутствием приемлемого залога (лизинг и структурное финансирование). Проект также охватит фермеров, ведущих натуральное хозяйство, и приусадебные участки

(согласно закона владельцы приусадебных участков не фермеры) посредством микрофинансирования. Другие социальные выгоды по проекту включают:

- Равенство. Неравенство увеличилось в сельских районах после независимости, роспуска совхозов и колхозов, и реформирования и/или краха многих предприятий, обслуживающих крупные хозяйства. Проект сократит неравенство посредством оказания помощи мелким фермерам. Доступ ко всем проектным компонентам будет равным, гласным и последовательным и основываться на четко определенных критериях приемлемости, а не на положении или родстве/связях.
- Социальный охват. Проект значительно увеличит социальный охват посредством концентрации внимания на помощи малым фермерам и сельским предпринимателям.

264. В систему мониторинга и оценки по проекту будут включены соответствующие показатели, которые будут отслеживаться специалистом по мониторингу и оценке в период реализации проекта.

265. ***Участие заинтересованных сторон.*** Основными участниками социальной оценки были: (i) владельцы мелких частных хозяйств, а также руководители/владельцы крупных хозяйств и сельскохозяйственных предприятий; (ii) работники хозяйств; (iii) руководители/владельцы малых и средних несельскохозяйственных предприятий на селе; (iv) руководители финансовых учреждений как формальных, так и неформальных, которые кредитуют фермеров; (v) руководство сельскохозяйственных перерабатывающих предприятий; и (vi) ключевые лица, сельские жители, участвовавшие в опросе. Проект будет способствовать созданию устойчивых организаций гражданского общества (профессиональных объединений, общественных организаций и т.д.). Микрофинансовый компонент будет осуществляться через УМФ, которые по сути общинные организации.

**Приложение 11: Индикатор результативности для перехода ко второй фазе
КАЗАХСТАН: ВТОРОЙ ПОСТ-ПРИВАТИЗАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ПОДДЕРЖКИ
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА (ЭТАП 2 АПЗ)**

Показатель	Достижение/исполнение
<p>Институциональные возможности сельских консультационных центров (СКЦ) по оказанию консультационных услуг, а также возможности Группы по реализации проекта (ГРП) должны оцениваться как достаточные для расширения Программы.</p>	<p>Изначально были созданы два государственных СКЦ, которые позднее были упразднены в пользу сети частных местных консультационных фирм, оказавшихся гораздо более эффективными. В соответствии с политикой Правительства, направленной против независимых ГРП и нацеленной на передачу деятельности по реализации проектов в государственные органы, ГРП была упразднена. Вместо нее для помощи Правительству в реализации проекта была нанята группа консультантов. Данная схема оказалась очень эффективной, и ее использование будет продолжено в рамках ППСХ II.</p>
<p>СКЦ функционируют удовлетворительно в плане первоначальных контрактов, оказания постоянной поддержки клиентам, создания вспомогательной консалтинговой сети, а также в плане способности зарабатывать путем предоставления консультаций (показатель качества работы должен быть достигнут на, по меньшей мере, 75%).</p>	<p>Деятельность местных консультантов была очень удовлетворительной в плане предоставления консультационных услуг; за услуги по подготовке бизнес планов они получали рыночную оплату (от успешных кандидатов на получение кредитов банков).</p>
<p>По меньшей мере, 75% кредитного компонента направлено на сбалансированный портфель крестьянских и крупных фермерских хозяйств и связанных предприятий; по меньшей мере, 4 УФУ заинтересованы в участии во втором этапе проекта и могут продемонстрировать достаточные возможности для управления расширенной программой кредитования.</p>	<p>Кредитный компонент был полностью освоен. На долю крестьянских хозяйств пришлось 71 из 141 профинансированных суб-займов, что составляет 50%. Все Участвовавшие финансовые учреждения соответствовали пруденциальным нормам Национального банка; ими были усовершенствованы процедуры кредитования, что подтверждает их достаточные возможности по работе с расширенной кредитной Программой.</p>
<p>Менее 10% общего непогашенного остатка профинансированных Проектом суб-займов классифицируются как проблемные.</p>	<p>Менее 1% общих непогашенных кредитов были оценены как проблематичные (а именно, 2 кредита). Участвующие финансовые учреждения ликвидировали залог для взыскания основной суммы кредитов.</p>
<p>Применение процедур банкротства и введение в силу закону о регистрации движимого имущества в качестве залога.</p>	<p>Условие было соблюдено без участия Проекта.</p>

Приложение 12: Документы в Папке Проекта
КАЗАХСТАН: ВТОРОЙ ПОСТ-ПРИВАТИЗАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ПОДДЕРЖКИ
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА (ЭТАП 2 АПЗ)

1. Оценка и рекомендации для сельских консультационных услуг.
2. Изменение систем маркетинга животноводческих, мясных и молочных продуктов в пост- коммунистическом Казахстане.
3. Официальные сельхоз. данные Комитета по статистике Казахстана.
4. Закон РК “О страховании в растениеводстве”.
5. Анализ Программы страхования в сельском хозяйстве и рекомендуемые для проведения меры.
6. Оценка потенциала товарных бирж в Казахстане.
7. Агро-продовольственная программа на 2003 – 2005 гг.
8. Отчет о цепях товарных поставок и структурном финансировании в Казахстане.
9. Экономико-финансовый анализ хозяйств.
10. Оценка потребностей в обучении кредитных сотрудников УФУ (Банки и Лизинговые компании).
11. Отчет о лизинге в Центральной Азии.
12. Руководство по сельскому кредитованию.
13. Экологический анализ сельскохозяйственных кредитов.
14. Экологическое руководство для сотрудников по кредитам.
15. Сводная таблица данных об охранной политике Банка и протокол о раскрытии информации для населения.
16. Социальная оценка для Проекта.
17. Закон РК об организациях микрофинансирования.
18. Устав объединения организаций микрофинансирования Казахстана.
19. Закон о сельскохозяйственных товариществах в Казахстане.
20. Исследование микрофинансирования в Центральной Азии.
21. Институциональная, правовая и финансовая оценка МФУ в Казахстане и рекомендации по увеличению сельского МФ портфеля для МФУ.
22. Отчет о завершении реализации ПППСХ I.
23. Руководство по финуправлению для Отдела управления проектом.
24. План закупок.
25. Руководство по реализации проекта.

**Приложение 13: Краткое описание проблемных вопросов и предлагаемые
финансовые инструменты**

**КАЗАХСТАН: ВТОРОЙ ПОСТ-ПРИВАТИЗАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ПОДДЕРЖКИ
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА (ЭТАП 2 АПЗ)**

Проблемы	Инструменты
Проблемы охвата банковскими /лизинговыми услугами	
<ul style="list-style-type: none"> - недостаточность банковских знаний и опыта в долгосрочном кредитовании - высокий производственный и ценовой риск 	<ul style="list-style-type: none"> - укрепление функциональных возможностей банков и лизинговых компаний в области оценки долгосрочных займов и управления портфелем рисков - поддержка/совершенствование программы страхования в растениеводстве - поддержка создания активных товарных бирж
Специфические проблемы мелких/средних фермеров	
<ul style="list-style-type: none"> - лимитированные знания о финансовых возможностях, налогах, подготовке бизнес планов. - ограниченный доступ к финансовым консультационным услугам, которые в основном расположены в городах - ограниченный залог - тенденция коммерческих кредиторов предпочитать крупных заемщиков 	<ul style="list-style-type: none"> - информационно-разъяснительные кампании и семинары (электронные и печатные средства информации) - подготовка сети местных консультантов - поддержка лизингового и структурного финансирования посредством звеньев товарной цепи - верхний предел кредита \$100,000, обучение для коммерческих банков/лизинговых компаний, а также расширение использования лизинга и структурного финансирования, которые хорошо работают для малых заемщиков.
Приусадебные участки/микро предприниматели	
<ul style="list-style-type: none"> - неадекватность обслуживающих их институтов - слабые УМФ - ограниченный капитал для кредитования 	<ul style="list-style-type: none"> - содействие городским УМФ в создании филиалов на селе и поддержка сельских УМФ - поддержка программы по укреплению функциональных возможностей и разработке финансовых продуктов - пропаганда обмена опытом и знаниями, расширения операций и исполнения установленных стандартов посредством Ассоциации Микрофинансирования - развитие операционных связей между УМФ и коммерческими финансовыми источниками. Предоставление фондов для УМФ, которые имеют хорошие показатели.